Studies in Canadian Export Opportunities in the U.S. Market

Agricultural Machine Parts

External Affairs Canada
Affaires extérieures Canada

Canada

COPY 10-11-88

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

AGRICULTURAL MACHINE PARTS

NOVEMBER 1988

PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
OTTAWA

90-01972/

For additional copies please write or call:

Info Export (BTCE)
The Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa: (613) 993-6435

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E73-7/2-1988

ISBN 0-662-55975-4

External Affairs Canada Affaires extérieures Canada

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for the Department of External Affairs. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of the Department of External Affairs.

Peat Marwick Consulting Group and the Department of External Affairs advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, the Department of External Affairs is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

AGRICULTURAL MACHINE PARTS

TABLE OF CONTENTS

	Page
EXECUTIVE SUMMARY	1
I - STUDY OBJECTIVES	3
II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY	4
III - U.S. IMPORTS OF AGRICULTURAL MACHINE PARTS	6
Sector Definition	6
U.S. Imports 1982-87	7
U.S. Industry Outlook	8
IV - MARKET STUDY	11
Survey of U.S. Importers	11
Survey of U.S. Associations	14
V - BACKGROUND	16
Study Approach	17

APPENDICES

Appendix 1	- U.S. Importers Seeking Sources of Supply for Specific Products	21
Appendix 2	- U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	27
Appendix 3	- 1986 Imports of Agricultural Machine Parts	35
Appendix 4	- 1986 U.S. Imports of Selected Agricultural Machine Parts from Europe and Japan by Country	41
Appendix 5	- 1982 - 1987 Imports of Selected Agricultural Machine Parts	43
Appendix 6	- Current U.S. Tariffs on Canadian Agricultural Machine Parts and Schedule for their Removal under the Free Trade Agreement	45
Appendix 7	- Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	49
Appendix 8	- U.S. Industry Trade Fairs and Publications	51
Appendix 9	- Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	55

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares, and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful, are also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting, or that would like to increase their level of exports to the United States.

Agricultural machine parts is one of the sectors examined during the study. Shipments of agricultural machine parts in the United States for 1987 exceeded $6.5 billion (U.S.). This report focusses on products with a combined customs value of imports surpassing $1.6 billion (U.S.). Imports of these products by major developed countries accounted for over 60% of the total U.S. import market. The U.S. market for agricultural machinery is expected to grow modestly over the next 5 years. Therefore, Canadian firms must replace U.S. imports from other countries in order to achieve significantly larger volumes of sales in the U.S. market.

A survey of U.S. importers of the agricultural machinery products which were of concern to this report was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar on imports from major developed countries as well as to determine potential opportunities for Canadian manufacturers to replace these imports. The results of the survey illustrated the extent to which the agricultural machinery industry has become globalized. Though the lower value of the U.S. dollar has caused the price of imports to rise, single plant sourcing by some large U.S. agricultural

products manufacturers tends to mitigate the effect of the U.S. currency devaluation. A large number of smaller companies that do not have offshore plants or subsidiaries in Canada, however, expressed an interest in hearing about Canadian sources of supply for possible substitution for higher priced imports now being purchased.

These importers indicated a preference to receive information on products from Canadian firms via the mail, through trade shows or personal contact by the company. A key consideration in importing the Canadian product was said to be lower price.

The survey of U.S. industry associations showed, among other things, that Canadian companies are viewed as capable suppliers of agricultural machinery and parts to the U.S. market. Canadian products, for the most part, are perceived to be competitive with U.S. products.

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors, commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such follow-up. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports, and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of a Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products, and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The agricultural machinery industry encompasses a wide range of product sectors. The products included in the study are: parts of tractors and farm machinery such as parts of ploughs, rotary tillers, planters, drillers, balers, mowers, swathers, binders, feed cutters and combines. These products account for the largest agricultural machinery import markets served by firms of major developed countries.

U.S. shipments of agricultural machinery for 1987 reached over $6.5 billion (U.S.) (est.) while U.S. imports of the products of concern to this study are estimated at over $1.6 billion (U.S.) in 1987. The European market share in the United States, accounting for nearly half of total imports, has declined since 1986, while the market share of all other countries as well as Japan and Canada has increased slightly. The U.S. market for agricultural machinery is expected to sustain modest growth for the next five years. Canadian firms, therefore, must replace U.S. imports from other countries in order to achieve significantly larger volumes of exports to the U.S. market.

The survey of U.S. importers of the products under examination indicated that over 95% of the respondents were facing rising costs for their foreign imports due to the devaluation of the U.S. dollar. As a consequence, the majority of those who had not yet tried Canadian products expressed interest in looking at Canadian sources of supply. In addition, over one-third of U.S. importers contacted, reported that they would increase their purchases from Canada in the event of a Free Trade Agreement between Canada and the United States. A small percentage (18.2%) had not yet considered the consequences of such an agreement on their purchasing patterns.

U.S. importers interested in Canadian products said they would prefer to obtain product information directly from the Canadian company through brochures and product listings, trade fairs and personal contact. Price and quality were said to be the more significant considerations in importers' decisions to source outside the United States rather than the lack of availability of the product in the United States. A little over a third of the U.S. companies interviewed, however, did import products to supplement their domestic supplies.

The survey of U.S. associations connected with the agricultural machinery industry indicated that Canadian goods are well regarded in the U.S. market and are very competitive given the relatively

low value of the Canadian dollar vis-a-vis the currencies of other major trading countries. Some expressed concern over the protectionist attitude of the Canadian government towards the agricultural machinery industry.

Some specific opportunities have been uncovered during the course of the survey of U.S. importers. These included products which are not the focus of this study but have been included in this report for information only. Sources of supply are being sought for replacement parts for ploughs and for tractor blades. Information on companies desiring these goods is found in Appendix 1. Also, a list of these companies which are generally interested in knowing more about Canadian sources of supply of agricultural machinery products has been compiled in Appendix 2.

The Department of External Affairs recommends that Canadian firms should consult the Canadian Trade Commissioner located closest to each company being considered for contact prior to doing so in order to obtain advice, assistance and further company information. Canadian government contacts in Canada and the United States are provided in Appendix 9.

III - U.S. IMPORTS OF AGRICULTURAL MACHINE PARTS

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports, and a summary of short-term prospects, for this sector. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products within the sector are being reported on, and how they were selected, is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products being reported on were selected on the basis of the customs value of U.S. imports from Japan, Europe, and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., Parts, nspf*, of road motor vehicles, tractors and materials handling equipment [Schedule A 788.0]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (e.g., Parts, nspf*, of agricultural and construction type tractors [Schedule A 7880004]).

Appendix 3 displays 1986 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit categories selected for the agricultural machine parts report. Those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in the agricultural machine parts sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were included where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

---

* Not specifically provided for.

On the basis of the above process, the following products and product groups were selected to be the subject of this report:

- Parts, nspf*, of agricultural and construction type tractors (Schedule A 7880004)
- Parts, nspf*, of agricultural and farm machinery, nspf (Schedule A 7212040)

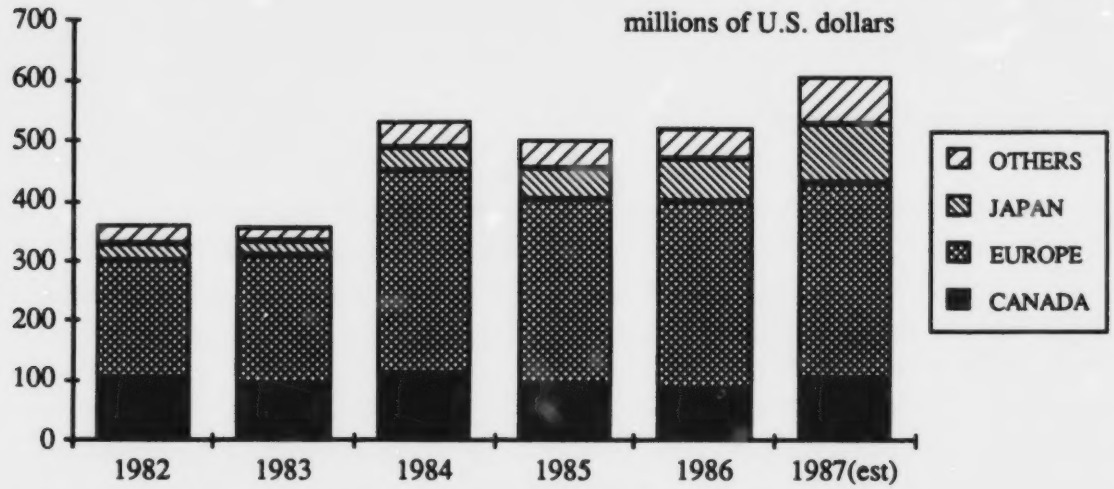
U.S. IMPORTS 1982-87

Europe and Japan captured 73.8% of the U.S. import market of these products in 1986 (see Appendix 4). Imports of all these product groups have almost doubled from 1982 to 1987, while the market shares of Europe and Japan have remained relatively stable during this time period (see Chart 1, below). Trends for each of the product groups are illustrated in Appendix 5.

* Not specifically provided for.

CHART 1

TOTAL U.S. IMPORTS OF SELECTED AGRICULTURAL MACHINE PARTS



Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, U.S. Department of Commerce.

As a result of rising prices of foreign imports, it appears that there is opportunity for further growth in Canada's market share of U.S. imports of agricultural machinery for specific products. Given the virtual absence of tariffs or trade barriers at the present, a Free Trade Agreement between the United States and Canada would have a small impact on two-way trade in agricultural machinery. Most of the products are duty free with the exception of construction and industrial equipment where tariffs range from 2% to 5.7%. A full listing of tariffs is found in Appendix 6. Elimination of these tariffs is not, however, expected to significantly change current trade patterns.

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the *1988 U.S. Industrial Outlook* published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects, and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. agricultural machine parts sector. While such

information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons:

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-87" (summarized above) and the "U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report.

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is, therefore, recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

There are three factors which have greatly influenced the U.S. agricultural (or farm) machinery industry in the last 24 years: the reduced number of farms (2.4 million in 1987 as opposed to 5.4 million in 1951); the decline of the U.S. share of the farm tractor market (15% in 1987); and the reduction in the number of U.S. companies manufacturing tractors (5 remain in 1987).

These factors, along with declining farm incomes, has created an unfavourable climate for the U.S. farm machinery industry. Although farm incomes rose in 1987, this increase went primarily toward debt reduction rather than the purchase of new machinery. In addition, the Food Security Act of 1985 (Farm Bill) resulted in the removal of 60 million acres of marginal land from cultivation in 1987, thus lowering the requirements for new machinery. The value of agricultural machinery shipments consequently fell by 12% (constant dollars) from 1986 levels to under $6.4 billion (U.S.).

The costliest items in farm machinery are tractors and combines, with sales of both declining in 1987. U.S. produced tractors (over 100 horsepower) suffered a 48% decline in sales in 1987 and represented 10% of total tractor sales. Tractors under 40 horsepower, imported from Japan and no longer produced in the United States, accounted for 62% of all tractor sales, and tractors with 40-100 horsepower, manufactured in Europe by subsidiaries of U.S. producers, accounted for 28%

of the total. Other farm machinery sales experienced a slight up-turn but still fell below historic levels.

In 1986, the U.S. industry experienced greater U.S. imports than exports, as worldwide competition intensified. Exports in 1987 were estimated at $1.39 billion (U.S.) and imports at $1.65 billion (U.S.).

The U.S. Department of Commerce forecasts a rise in shipments of agricultural machinery for 1988. Assuming that farmers' incomes will rise and that farmers will spend some of this increase for machinery, shipments are expected to rise by 3% in constant dollars. U.S. exports are expected to continue their decline and imports their rise as U.S. farmers depend on foreign sources for over 85% of their tractors regardless of the value of the U.S. dollar. In the long term, imports are expected to rise due to increasing world production of farm machinery and the increasing technological advantage foreign producers hold over their U.S. counterparts.

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection, and a summary of U.S. imports of those products for 1982-87. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is only intended to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government Trade Development offices listed in the final Appendix to this report, to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of agricultural machinery interviewed were selected from a variety of sources, including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

As noted earlier, this series of reports on Canadian export opportunities in the United States covers approximately 80 product sectors. When the final reports are completed, over 4,000 interviews will have been carried out with U.S. companies. The number of interviews conducted for each sector varies from 30 to over 100 and is dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. For the agricultural machinery sector, 43 questionnaires were completed.

Interview Results

For the 43 respondents interviewed, Table 1, below, illustrates the major products imported.

Table 1

Product	Number of Respondents Reporting Product as Major Import
Disc harrows and parts	5
Gear unit, power transmission, except reducer/increaser	4
Rotary tillers and parts	7
Mowers and parts	5
Haying machinery and parts	3
Tractors	5
Hay and straw balers and parts	4
Agricultural machinery equipment and parts, nes**	3

** Not elsewhere specified.

Of the U.S. importers surveyed, the most popular imports of agricultural machine parts were rotary tillers and parts.

Table 2, below, illustrates the major exporting countries supplying the U.S. importers surveyed, the number of respondents supplied by each country, and the overall level of satisfaction of the importers with their suppliers. A more detailed presentation of these results for all countries supplying products to the respondents is provided in Appendix 7.

Table 2

Country of Origin	Number of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Max. = 5.0)
Italy	17	4.18
Netherlands	11	3.45
West Germany	10	4.70
United Kingdom	10	4.40
France	7	3.86
Japan	6	3.50
Canada	6	3.33

The results of the survey showed that the majority of the respondents were satisfied with their suppliers while a few expressed dissatisfaction with delivery delays and poor quality. The reasons given for purchasing from current suppliers included:

- lower prices (65.1% of respondents)
- superior quality (41.9% of respondents)
- supplementary supply for domestic sources (34.2% of respondents)
- not available in the United States (32.7% of respondents).

Nearly all of the respondents interviewed (95.3%) reported that the devaluation of the U.S. dollar against many currencies had increased the cost of their imports, and most of those that had not tried Canadian products were interested in receiving more information about them. While somewhat less than half had used Canadian sources of supply, the majority of those were satisfied with Canadian suppliers. Only a small number of those who had never tried Canadian products expressed a lack of interest in hearing more about Canadian companies and the products available. The following reasons were given for their lack of interest:

- the purchasing decision is made through its parent company
- the company is satisfied with their current suppliers
- the imported product is not available in Canada
- the Canadian company is a direct competitor.

The overwhelming majority of U.S. importers responding to the survey were interested in receiving product listings and prices in the mail from Canadian firms, and many indicated a preference for viewing the products and gathering information on Canadian companies at trade shows. Less than a third of the respondents expressed an interest in contacting the Canadian firm directly.

Information provided by the manufacturer (as compared to other sources of information) was reported as the most frequently used in the purchasing decision. Industry publications were also found to be popular sources of information on products and sources of supply. The major publications read are *Farm Equipment Showcase*, *Purchasing Order* and *Business Week*. The most popular trade fairs were said to be the "3 I Show in Kansas", Canadian farm shows, e.g., the "Western Canada Farm Progress Show" in Regina, "SIMA" in France and the "National Mechanic Show" in Louisville.

In response to the question of the effect on their purchasing policy of a Free Trade Agreement between Canada and the United States, over a third of U.S. importers contacted reported that they would most likely increase their purchases from Canada. Approximately 18% of the respondents had not considered the impact of such an agreement, while 42% did not expect the Agreement to have any effect.

While 85% of the respondents are interested, in general, in hearing from Canadian companies about available products, two U.S. importers are currently seeking sources of supply for specific products. These firms are:

- J.D. Swearingen Equipment is seeking sources of supply for replacement parts for ploughs.
- Southwest Distributing Co. would like to hear from any Canadian suppliers of blades for tractors.

More information on these companies is found in Appendix 1 and a listing of U.S. importers who are interested, in general, in Canadian sources of supply of agricultural machinery is found in Appendix 2.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

U.S. industry associations were contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the agricultural machinery industry. The associations contacted and their mandates are as follows:

- Farm Equipment Manufacturers Association assists specialized manufacturers in marketing efforts and distributes information to associate members.
- Farm and Industrial Equipment Institute acts as an association of major farm machinery manufacturers.
- Farmstead Equipment Association is a national association which represents the concerns of the barn and materials handling equipment manufacturers.

We obtained the following information from our interviews with these associations:

- market trends and forecasts for the industry
- the effect of the devalued dollar on trade in agricultural machinery in the United States.
- information regarding major industry trade shows
- information regarding major industry publications

- the potential effect on the industry of the Canada-U.S. Free Trade Agreement
- perceived strengths and weaknesses of the Canadian industry.

Interview Results

While most of the associations were hesitant to provide a definite forecast of industry growth, they did project that agricultural equipment supply will increase at rates varying between 3% and 10% over the next five-year period. All agreed that both the industrial and construction industries will experience slower growth (2% to 5%). It was generally agreed that the devaluation of the U.S. dollar has increased the international competitiveness, and hence exports, of the U.S. agricultural machinery industry. With respect to a Free Trade Agreement between Canada and the United States, the associations felt that trade was likely to remain the same as there are no tariffs or barriers at the present for agricultural machinery. Furthermore, many U.S. companies have Canadian manufacturing subsidiaries.

The Farmstead Equipment Association did not know how the devaluation of the U.S. dollar would alter trade patterns, as the industry production is rationalized on a global basis. The Association noted that the large number of U.S. companies that had moved offshore were now relocating their manufacturing plants back to the United States.

The Canadian agricultural machinery industry is perceived to be very comparable to the U.S. industry. The Canadian government is, however, considered to be providing more support to domestic companies than the U.S. government.

The U.S. industry associations listed the following trade fairs as being the most important for agricultural machinery: the "Farm Progress Show", "National Farm and Power Equipment Show", "Industrial Construction Utilities Equipment Exposition", "SIMA (Société industrielle de méchanisation agricole)", and the "Royal Smithfield Show" in England. Further information on these trade shows, together with names of relevant industry publications provided by the associations are listed in Appendix 8.

V - BACKGROUND

Six years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than $140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly $69 billion (U.S.). These events continued into 1985, resulting in a trade deficit of $148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc, and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record $171 billion (U.S.) as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 first quarter figures continue to show the value of U.S. currency declining (but stabilizing) relative to most western industrialized countries. These currency adjustments are only beginning to translate into changes in trade patterns. Exporters to the United States who made large profits were able to pare their profits for many months before they were forced to raise prices. In many cases, however, the profits of leading Japanese and European exporting companies have plunged by 40% to 80%, and the companies have been forced to increase prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The December 1987 trade figures promise a change in direction of trade as the nominal monthly deficit dropped to $12.2 billion (U.S.), well below the $14.3 billion (U.S.) monthly average for the whole of 1987. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. These developments should help to stimulate two-way trade between Canada and the United States. Since the value of U.S. and Canadian currencies relative to one another has remained fairly

constant, the increased value of developed country currencies against North American currencies should significantly increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturing and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million U.S. dollars were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared for 1986. The Canadian firms were identified by accessing the Department of External Affairs' WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad, contains

information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire, and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?
- Will a Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers, and when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.
- The commodity is an input into a final product and the value of the input relative to the final product is minimal.
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes.
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company.
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods.
- Domestic sourcing is a viable option.
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sectoral basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry.
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry.
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry.
- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the DRIE official responsible for the sector.

APPENDIX 1

U.S. IMPORTERS SEEKING SOURCES OF SUPPLY FOR SPECIFIC PRODUCTS

Name:	J.D. Swearingen Equipment
Address:	P.O. Box 7907 Marianna, FL 32446 U.S.A.
Contact:	Ms. Janita Hatcher, Office Manager
Telephone:	904-526-2620

- Imports ploughs from England.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Has never tried Canadian products.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm, via brochures or a manufacturer's representative.
- Actively seeking sources of supply for replacement parts for ploughs.

Name:	McAnaly Enterprises
Address:	12215 7th Street Yacaipa, CA 92399 U.S.A.
Contact:	Mr. Bud Barber, Director of Purchasing
Telephone:	714-797-0144
Fax:	714-790-1736

- Imports fertilizer remover chains, poultry house equipment and cages from Canada, Italy and Holland.
- Availability is a significant consideration in the decision to import.
- Has been very satisfied with Canadian sources of agricultural machinery.
- Has no preference as to method of receiving information about a Canadian firm.
- Attends Poultry Industry Association shows.
- Reads *Poultry Digest* and *Egg Production* Magazines.
- Actively seeking sources of supply for plastic pails, jars and bottles.

Name:	Solo Inc.
Address:	5100 Chestnut Avenue Newport News, VA 23605 U.S.A.
Contact:	Mr. James Dunne, President
Telephone:	804-245-4228
Fax:	804-245-0800

- Imports chemical applicators (sprayers) from West Germany.
- Parent company beginning to manufacture in the U.S. to supply domestically.
- Has never tried Canadian products.
- Prefers brochures directly from the Canadian firm.
- Actively seeking sources of supply for spray parts and various nuts, bolts and screws.

Name:	Southwest Distributing Co.
Address:	Box 456 Clinton, OK 73601 U.S.A.
Contact:	Mr. L.R. Sights, owner
Telephone:	405-323-3553

- Imports hay tools, grain augers and harrows from Canada, Italy, Brazil and Japan.
- Has been very dissatisfied with Canadian sources of agricultural machinery.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via brochures, personal contact, trade fairs and/or industry publications.
- Attends the Canadian Farm Show.
- Reads *Saskatchewan Buyer's Guide*.
- Actively seeking sources of supply for blades for tractors.

Name:	True Temper Inc.
Address:	465 Railroad Avenue Camp Hill, PA 17011 U.S.A.
Contact:	Mr. Handon Carryer
Telephone:	717-737-1500
Telex:	247662

- Imports wheel barrows and garden tools from Hong Kong, Taiwan, Japan, Australia and Canada.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Has been very satisfied with Canadian sources of agricultural machinery.
- Recommendations from personal contact aid purchasing decisions.
- Actively seeking sources of supply for wooden handles, shovels, rakes and cartons.

APPENDIX 2

U.S. IMPORTERS GENERALLY SEEKING SOURCES OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company:	Adams Hard-Facing Company
Address:	802 Northeast 6th Street P.O. Box 1859 Guymon, OK 73942
Contact:	Ms. Cheryl Young
Title:	Executive Vice President
Telephone:	405-338-3326
Telex/Fax:	405-338-1061 (Fax)

Company:	Arrow Sales Inc.
Address:	409 East First Street Hereford, TX 79045
Contact:	Mr. Larry Redwine
Title:	Parts Manager
Telephone:	806-364-2811
Telex/Fax:	

Company:	Atlas Pacific Engineering
Address:	P.O. Box 500 Pueblo, CO 81002
Contact:	Mr. Don Freeman
Title:	Controller
Telephone:	303-948-3040
Telex/Fax:	303-948-3052 (Fax)

Company:	Beaver Valley Supply Comp.
Address:	P.O. Box 419 Atwood, KS 67730
Contact:	Mr. Frankie Chevatal
Title:	President
Telephone:	913-626-3251
Telex/Fax:	913-626-3524 (Fax)

Company:	Becknell Wholesale
Address:	P.O. Box 2008 Lubbock, TX 79408
Contact:	Mr. Ron Chandler
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	806-747-3201
Telex/Fax:	

Company:	Claas of America
Address:	3030 Norcross Drive Columbus, IN 47202
Contact:	Mr. Jean Ogle
Title:	Assistant Purchasing Manager
Telephone:	812-342-4441
Telex/Fax:	812-342-3525 (Fax)

Company:	CPS Distributors Inc.
Address:	560 S. Lipan Street Denver, CO 80223
Contact:	Mr. Mark Boxberger
Title:	Sales Manager Agriculture Division
Telephone:	303-744-6371
Telex/Fax:	303-744-8449 (Fax)

Company:	Ever Bloom
Address:	4701 Foothill Road Carpinteria, CA 93013
Contact:	
Title:	
Telephone:	805-684-5566
Telex/Fax:	

Company:	FMC Agricultural Machinery
Address:	5601 East Highland Drive Jonesboro, AR 72401
Contact:	
Title:	
Telephone:	501-935-1970
Telex/Fax:	501-935-1202 (Fax)

Company:	F.P. Smith Equipment Co.
Address:	3190 Ramsey Road Cordelia, CA 94585
Contact:	Mr. P. Smith
Title:	Partner
Telephone:	707-864-1122
Telex/Fax:	707-864-0384 (Fax)

Company:	Hollandia Flowerbulbs
Address:	P.O. Box HH Carpinteria, CA 93013
Contact:	Ms. Karen Overgaag
Title:	Secretary
Telephone:	805-684-4146
Telex/Fax:	805-684-9363 (Fax)

Company:	J.D. Swearingen Equipment
Address:	P.O. Box 7907 Marianna, FL 32446
Contact:	Ms. Janita Hatcher
Title:	Office Manager
Telephone:	904-526-2620
Telex/Fax:	

Company: Kulvota Tractor
Address: 550 West Artigia Blvd.
Compton, CA 90220
Contact: Marian
Title: Sales Administration
Telephone: 213-537-2531
Telex/Fax:

Company: Leimbach Machinery Inc.
Address: 5000 Reynolda Road
Winston Salem, NC 27106
Contact: Mr. Irving Leimbach
Title: President
Telephone: 919-924-4115
Telex/Fax: 806469 (Telex)

Company: McAnaly Enterprises
Address: 12215 - 7th Street
Yacaipa, CA 92399
Contact: Mr. Bud Barber
Title: Director of Purchasing
Telephone: 714-797-0144
Telex/Fax: 714-790-1736 (Fax)

Company: Nichols Tillage Tools
Address: 1825 West Hobby Avenue
Normal, IL 61761
Contact: Mr. Manhart
Title: General Manager
Telephone: 309-454-5022
Telex/Fax:

Company: Rome Industries
Address: P.O. Box 48
Cedartown, GA 30125
Contact: Mr. Frank Swinney
Title: Purchasing Manager
Telephone: 404-748-4450
Telex/Fax:

Company: S&T Manufacturing
Address: 3142 Norbrook Drive
Memphis, TN 38116
Contact: Mr. Jackson Burns
Title: Warehouse Manager
Telephone: 901-332-4776
Telex/Fax: 901-332-4873 (Fax)

Company: Sales Engineering Co.
Address: P.O. Box 838,
2472-3rd Street
Waycross, GA 31502
Contact: Ms. Anita Bales
Title: Import Manager
Telephone: 912-285-1061
Telex/Fax: 912-285-7482 (Fax)

Company: Solex Corp.
Address: P.O. Box 490
Dixon, CA 95620
Contact: Mr. Boyd Fountain
Title: President
Telephone: 916-678-5533
Telex/Fax: 916-678-9788 (Fax)
292683 SOLEX UR (Telex)

Company: Solo Inc.
Address: 5100 Chestnut Avenue
Newport News, VA 23605
Contact: Mr. James Dunne
Title: President
Telephone: 804 245-4228
Telex/Fax: 804-245-0800 (Fax)

Company: Southern Farmer Association
Address: P.O. Box 5489
North Little Rock, AR 72119
Contact: Mr. Stoker
Title: Vice President
Telephone: 501-945-2371
Telex/Fax: 501-945-7937 (Fax)

Company: Southern Plow
Address: 1421 North Industrial
Suite 103, P.O. Box 10207
Dallas, TX 75207
Contact: Mr. Wayne Kofnoveck
Title: Vice President of Industrial
Telephone: 214-742-9075
Telex/Fax

Company: Southwest Distributing Co.
Address: Box 456
Clinton, OK 73601
Contact: Mr. L.R. Sights
Title: Owner
Telephone: 405-323-3553
Telex/Fax:

Company: Tarver Sales
Address: P.O. Box 21
Folsom, LA 70437
Contact: Mr. Allan Tarver
Title: President
Telephone: 504-796-5632
Telex/Fax:

Company: True Temper Inc.
Address: 465 Railroad Avenue
Camp Hill, PA 17011
Contact: Mr. Handon Carryer
Title:
Telephone: 717-737-1500
Telex/Fax: 247662 (Telex)

Company: Turner International
Address: 1360 Business Centre Drive
Conyers, GA 30207
Contact: Mr. David Turner
Title: President
Telephone: 404-922-1155
Telex/Fax: 404-922-1154 (Fax)

Company: White - New Idea Farm Equipment
Address: 123 West Sicamore Drive
Cold Water, OH 45828
Contact: Mr. Thomas Hedrick
Title: Purchasing Manager
Telephone: 419-678-5311
Telex/Fax: 419-678-5496 (Fax)

Company: Whites Inc.
Address: P.O. Box 2344
Houston, TX 77252
Contact: Mr. Calvin Bracewell
Title: Sales Manager
Telephone: 713-928-2632
Telex/Fax: 713-928-5374 (Fax)

SELECTED U.S. POST CONTACTS

Company: Aim-Agricultural Industrial Mktg.
Address: 402 Mission Park Drive
Stockton, CA 95207
Contact: Mr. Kenneth Paul
Title: President
Telephone: 209-952-9777
Telex/Fax:

Company: Allied Farm Equipment
Address: 3721 Mahoning Ave.
P.O. Box 2409
Youngstown, OH 44509
Contact:
Title:
Telephone:
Telex/Fax:

Company: Amarillo Service and Supply
Address: P.O. Box 9450
Amarillo, TX 79105
Contact:
Title:
Telephone: 806-374-5304
Telex/Fax:

Company: Anthes Equipment, Ren. Div.
Address: P.O. Box 159
Fort Benton, MT 59442
Contact:
Title:
Telephone: 406-245-3109
Telex/Fax:

Company: Aquatech, Inc.
Address: 10620 Cedar Ave.
Cleveland, OH 44106
Contact: Mr. B. Cerney
Title: Purchasing Agent
Telephone: 216-231-1010
Telex/Fax:

Company: Arizona Machinery Co.
Address: 11111 McDowell Road
Phoenix, AZ
Contact: Mr. Don Sneider/Gary Little
Title:
Telephone: 602-936-7131
Telex/Fax:

Company: Badger Associates
Address: 1108 Third Ave.
New Brighton, PA 15066
Contact: Mr. Ray Badger
Title:
Telephone: 412-846-0670
Telex/Fax:

Company: Beaver Valley Supply Co. Inc.
Address: East Highway 36
Atwood, KS 67730
Contact:
Title:
Telephone: 913-626-3251
Telex/Fax:

Company: Berchtold Equipment Co.
Address: P.O. Box 3098
Bakersfield, CA 93385
Contact: Mr. Mark Berchtold
Title: President
Telephone: 805-323-7817
Telex/Fax:

Company: Cache Mktg. Co.
Address: P.O. Box 1082
Greeley, CO 80632
Contact: Mr. Andy Burke
Title:
Telephone: 303-351-7070
Telex/Fax:

Company: Central States Supply Co.
Address: 121 S. Lincoln Ave.
York, NE 68467
Contact:
Title:
Telephone: 402-362-4635
Telex/Fax:

Company: Cummings & Bricker Inc.
Address: Box 272, 111 Cedar Street
Batavia, NY 14020
Contact: Mr. H.J. Cummings
Title: President
Telephone: 716-343-5411
Telex/Fax:

Company: Dorcy Intl. Inc.
Address: 3985 Groves Rd.
P.O. Box 1139
Columbus, OH 43232
Contact: Mr. E. Smith/J. Barber
Title: Purchasing Agents
Telephone: 614-861-5830
Telex/Fax:

Company: Edney Distributing Co., Inc.
Address: 8485 215th Street West
Lakeville, MN 55044
Contact:
Title:
Telephone: 612-469-5267
Telex/Fax:

Company: Edney Distributing Co., Inc.
Address: Highway 14 East
Huron, SD 57350
Contact:
Title:
Telephone: 605-352-8616
Telex/Fax:

Company: Everest Marketing Group Ltd.
Address: P.O. Box 1557
Wakefield, MA 01880
Contact: Mr. Paul Faucher
Title:
Telephone: 617-662-3326
Telex/Fax:

Company: Farrod Equipment Inc.
Address: 3924 Starlite Drive
Ceres, CA 95307
Contact: Mr. Lee Brittell
Title: Sales Manager
Telephone: 209-538-2921
Telex/Fax:

Company: Hamilton Equipment Inc.
Address: 567 S. Reading Rd.
P.O. Box 478
Ephrata, PA 17522
Contact: Mr. R.V. Hamilton, Jr.
Title:
Telephone: 717-733-7951
Telex/Fax:

Company: Has, Inc.
Address: 1545 Industrial Parkway
Akron, OH 44310
Contact: Mr. Jack Cornell
Title: President
Telephone: 216-633-7410
Telex/Fax:

Company: Howard S. Crane Inc.
Address: R.T. No. 364, Rome Road
Oneida, NY 13421
Contact: Mr. H.S. Crane, Jr.
Title: President
Telephone: 315-363-3390
Telex/Fax:

Company: John Day Co.
Address: 2475 N.E. 78th Street
Ankeny, IA 50021
Contact:
Title:
Telephone: 515-964-0033
Telex/Fax:

Company: Joseph Swantek Inc.
Address: Delhi Stage, Route 28
Oneonta, NY 13820
Contact: Mr. Joseph Swantek
Title: President
Telephone: 607-432-0891
Telex/Fax:

Company: Keith Equipment Co., Inc.
Address: 931 W. Gilla Bend Hwy.
Casa Grande, AZ
Contact: Mr. Jed Keith/Dave Rich
Title:
Telephone: 602-252-0160
Telex/Fax:

Company: Lindsay Bros. Co.
Address: 902 Jackson Street
Omaha, NE 68102
Contact:
Title:
Telephone: 402-341-5376
Telex/Fax:

Company: Lyman Company
Address: P.O. Box 230127
Tigard, OR 97223
Contact: Mr. Harold Lyman
Title:
Telephone: 503-620-1407
Telex/Fax:

Company: Midland Implement Co., Inc.
Address: 402 Daniels Street
P.O. Box 30358
Billings, MT 59107
Contact:
Title:
Telephone: 406-248-7771
Telex/Fax:

Company: Mid-States Equipment Co.
Address: P.O. Box 146
Lake View, IA 51450
Contact:
Title:
Telephone: 712-657-8585
Telex/Fax:

Company: Northwest Agri. & Industrial Agents, Inc.
Address: 24250 S.E. Canterbury
Gresham, OR 97080
Contact: Mr. Bud Fuller
Title:
Telephone: 503-666-2911
Telex/Fax:

Company: Pete Kimball Sales Company
Address: 2209 York Street
Kirksville, MO 63502
Contact: Mr. Pete Kimball
Title: President
Telephone: 816-665-6594
Telex/Fax:

Company: Southwest Distributing Co.
Address: P.O. Box 456
Clinton, OK 73601
Contact:
Title:
Telephone: 405-323-3553
Telex/Fax:

Company: Stephenson Agri. Sales Co.
Address: P.O. Box 150
Poultney, VT 05764
Contact: Mr. William Stephenson
Title:
Telephone: 802-287-9241
Telex/Fax:

Company: Sullivan Equipment Co.
Address: U.S. Rte 40 and S.R. 38
Box 348
London, OH 43140
Contact: Mr. Paul A. Sullivan
Title: President
Telephone: 614-852-9733
Telex/Fax:

Company: Terra-Techn Sales Inc.
Address: P.O. Box 30
Newton Square, PA 19073
Contact: Mr. John Bradfield
Title:
Telephone: 215-353-6555
Telex/Fax:

Company: Ward Distributing Co. Inc.
Address: 4 Sunnyview Drive
Phoenix, MD 21131-2032
Contact: Mr. Charles R. Ward
Title:
Telephone: 301-666-1567
Telex/Fax:

Company: Wenco Sales
Address: 46 Picardy Street
Lake St. Louis, MO 63367
Contact: Mr. Wayne Norvell
Title: President
Telephone: 314-625-2208
Telex/Fax:

Company: Wood & Conn Co. Inc.
Address: Highway 74 North
Route 1, Box 2
Moorhead, MN 56560
Contact:
Title:
Telephone: 218-236-9898
Telex/Fax:

Company: Wood & Conn Co. Inc.
Address: Highways 19 & 71 East
P.O. Box 187
Redwood Fall, MN 56283
Contact:
Title:
Telephone: 507-644-5718
Telex/Fax:

APPENDIX 3

1986 IMPORTS OF AGRICULTURAL MACHINE PARTS (Schedule A 721.2, 788.0)

APPENDIX 3

AGRICULTURAL MACHINE PARTS

1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
Total for all items in bold type which are the focus of this study	**521,244**	**84,650**	**316,492**	**68,446**	**51,656**
Total for all items in standard type which are relevant to this study	497,360	118,033	279,531	54,759	45,037
Total for all items in italics which are unrelated to this sector	*10,393,293*	*4,819,662*	*1,641,332*	*2,902,909*	*1,029,390*

721.2 Harvesting Machinery (Including Egg Crop Sorting and Grading), Agricultural
1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7212010	Haying machines other than mowers	10,588	2,260	8,040	124	164
7212020	Mowers, except lawn mowers	30,191	674	28,201	629	687
7212030	Harvesting machines, nspf*	47,808	23,009	22,150	128	2,521
7212040	**Parts, nspf*, of agricultural and farm machinery, nspf***	**162,310**	**61,077**	**74,010**	**4,872**	**22,351**
7212050	*Lawn mowers and parts thereof, nspf**	*118,275*	*35,082*	*23,552*	*50,692*	*8,949*

* not specifically provided for

788.0 Parts, Nspf*, of Road Motor Vehicles, Tractors and Materials Handling Equipment
1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7880004	**Parts, nspf* of agricultural and construction type tractors**	**358,934**	**23,573**	**242,482**	**63,574**	**29,305**
7880006	Parts, nspf*, of materials handling equipment	408,773	92,090	221,140	53,878	41,665
7880008	*Motor vehicle body stampings*	*336,910*	*30,352*	*43,416*	*197,914*	*65,228*
7880010	*Motor vehicle bumpers*	*285,540*	*204,942*	*16,735*	*53,784*	*10,079*
7880012	*Motor vehicle wheels designed to be mounted with pneumatic tires*	*404,441*	*179,932*	*62,616*	*109,322*	*52,571*
7880016	*Hubcaps and wheel covers*	*61,744*	*893*	*3,260*	*11,023*	*46,568*
7880022	*Radiators, motor vehicle*	*148,087*	*80,606*	*13,381*	*33,184*	*20,916*
7880026	*Mufflers and tailpipes, motor vehicle*	*185,304*	*97,078*	*29,649*	*52,094*	*6,487*
7880032	*Brakes and parts thereof, nspf*, for motor vehicles*	*710,813*	*396,235*	*93,268*	*92,635*	*123,675*
7880036	*Transmissions, truck and motor bus*	*192,458*	*252*	*39,479*	*133,409*	*19,318*

* not specifically provided for

788.0 Parts, Nspf*, of Road Motor Vehicles, Tractors and Materials Handling Equipment
1986 Imports (thousands of U.S. dollars) (Cont'd)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7880042	*Transmissions, passenger automobile*	*1,228,509*	*595,138*	*283,733*	*340,080*	*9,558*
7880048	*Transmissions, motor vehicle (except bus), truck and passenger automobile*	*111,870*	*373*	*54,302*	*39,640*	*17,555*
7880052	*Shock absorbers, motor vehicle*	*101,998*	*21,576*	*45,661*	*29,461*	*5,300*
7880085	*Parts, nspf*, for motor vehicles*	*6,507,344*	*3,177,203*	*927,284*	*1,759,671*	*643,186*
7880095	*Vehicles, not self-propelled, nspf*, and parts, nspf**	*73,002*	*12,770*	*14,229*	*2,641*	*43,362*

* not specifically provided for

APPENDIX 4

1986 U.S. IMPORTS OF SELECTED AGRICULTURAL MACHINE PARTS FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

1986 U.S. IMPORTS OF SELECTED AGRICULTURAL MACHINE PARTS FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A		TOTAL	%
	7212040	7880004		
Belgium-Luxembourg	3,779	22,584	26,363	5.1
Denmark	1,812	315	2,127	0.4
Finland	287	0	287	0.1
France	9,918	19,513	29,431	5.6
Italy	11,583	99,750	111,333	21.4
Netherlands	7,089	944	8,033	1.5
Norway	186	0	186	0.0
Spain	2,723	2,177	4,900	0.9
Sweden	1,944	616	2,560	0.5
Switzerland	328	218	546	0.1
United Kingdom	15,746	42,420	58,166	11.2
West Germany	18,615	53,945	72,560	13.9
Total for Europe	74,010	242,482	316,492	60.7
Japan	4,872	63,574	68,446	13.1
Total for Europe and Japan	78,882	306,056	384,938	73.8
Total Imports	162,310	358,934	521,244	

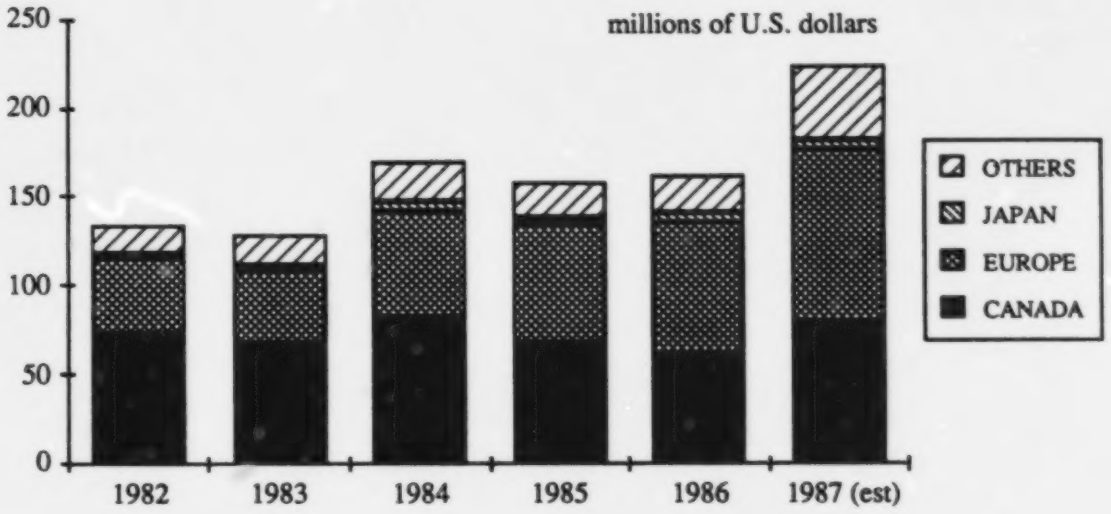
APPENDIX 5

1982 - 1987 IMPORTS OF SELECTED AGRICULTURAL MACHINE PARTS

U.S. IMPORTS OF SELECTED AGRICULTURAL MACHINE PARTS

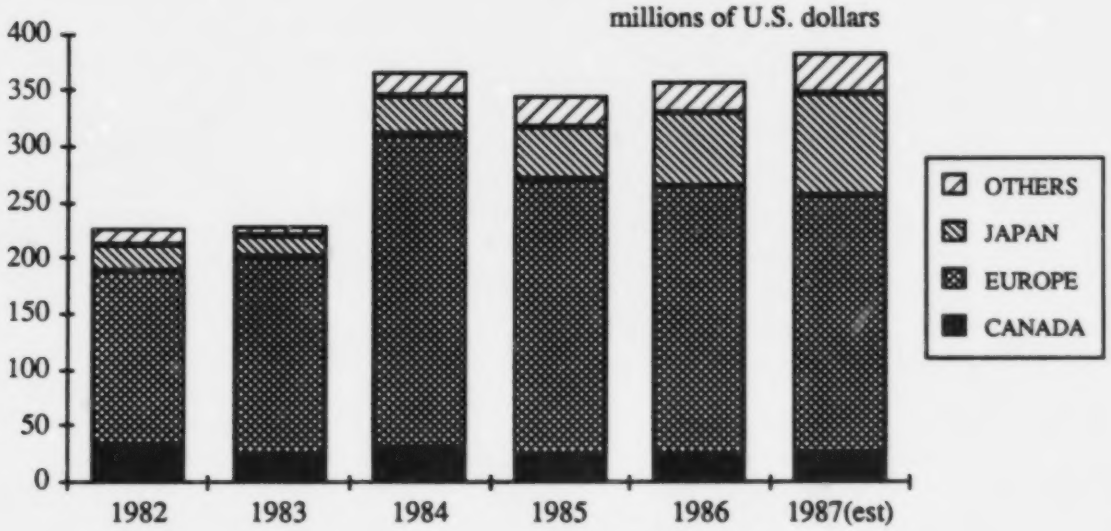
PARTS, NSPF*, OF AGRICULTURAL AND FARM MACHINERY, NSPF*

SCHEDULE A 7212040



PARTS, NSPF*, OF AGRICULTURAL AND CONSTRUCTION TYPE TRACTORS

SCHEDULE A 7880004



* not specifically provided for

APPENDIX 6

CURRENT U.S. TARIFFS ON CANADIAN AGRICULTURAL MACHINE PARTS AND THE SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

   A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

   B. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

   C. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8432	Agricultural, horticultural or forestry machinery for soil preparation or cultivation; lawn or sports ground rollers; parts thereof:		
8432.10.00	Plows	Free	D
	Harrows, scarifiers, cultivators, weeders and hoes:		
8432.21.00	Disc harrows	Free	D
8432.29.00	Other	Free	D
8432.30.00	Seeders, planters and transplanters	Free	D
8432.40.00	Manure spreaders and fertilizer distributors	Free	D
8432.80.00	Other machinery	Free	D
8432.90.00	Parts	Free	D
8433	Harvesting or threshing machinery, including straw or fodder balers; grass or hay mowers; machines for cleaning, sorting or grading eggs, fruit or other agricultural produce, other than machinery of heading 8437; parts thereof:		
	Mowers for lawns, parks or sports grounds:		
8433.11.00	Powered, with the cutting device rotating in a horizontal plane	4%	C
8433.19.00	Other	4%	C
8433.20.00	Other mowers, including cutter bars for tractor mounting	Free	D
8433.30.00	Other haymaking machinery	Free	D
8433.40.00	Straw or fodder balers, including pick-up balers	Free	D
	Other harvesting machinery; threshing machinery:		
8433.51.00	Combine harvester-threshers	Free	D
8433.52.00	Other threshing machinery	Free	D
8433.53.00	Root or tuber harvesting machines	Free	D
8433.59.00	Other	Free	D
8433.60.00	Machines for cleaning, sorting or grading eggs, fruit or other agricultural produce	Free	D
8433.90	Parts:		
8433.90.10	Of mowers for lawns, parks or sports grounds	4%	C
8433.90.50	Other	Free	D

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8434	Milking machines and dairy machinery, and parts thereof:		
8434.10.00	Milking machines	Free	D
8434.20.00	Dairy machinery	Free	D
8434.90.00	Parts	Free	D
8435	Presses, crushers and similar machinery, used in the manufacture of wine, cider, fruit juices or similar beverages; parts thereof:		
8435.10.00	Machinery	4.2%	B
8435.90.00	Parts	4.2%	B
8436	Other agricultural, horticultural, forestry, poultry-keeping or bee-keeping machinery, including germination plant fitted with mechanical or thermal equipment; poultry incubators and brooders; parts thereof:		
8436.10.00	Machinery for preparing animal feeds	Free	D
	Poultry-keeping machinery; poultry incubators and brooders:		
8436.21.00	Poultry incubators and brooders	Free	D
8436.29.00	Other	Free	D
8436.80.00	Other machinery	Free	D
	Parts:		
8436.91.00	Of poultry-keeping machinery or poultry incubators and brooders	Free	D
8436.99.00	Other	Free	D
8437	Machines for cleaning, sorting or grading seed, grain or dried leguminous vegetables, and parts thereof; machinery used in the milling industry or for the working of cereals or dried leguminous vegetables, other than farm type machinery; parts thereof:		
8437.10.00	Machines for cleaning, sorting or grading seed, grain or dried leguminous vegetables	3.5%	B
8437.80.00	Other machinery	3.5%	B
8437.90.00	Parts	3.5%	B

APPENDIX 7

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

AGRICULTURAL MACHINE PARTS

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY	LEVEL OF SATISFACTION 1	2	3	4	5	TOTAL NO. OF RESPONDENTS	AVERAGE
Argentina				1	1	2	4.50
Australia				2		2	4.00
Austria					2	2	5.00
Belgium	1					1	1.00
Brazil	1			3	1	5	3.60
Canada	1		2	2	1	6	3.33
Denmark					1	1	5.00
France	1	1		1	4	7	3.86
Hong Kong				1		1	4.00
India				1		1	4.00
Ireland					1	1	5.00
Italy	1	1		7	8	17	4.18
Japan	2			1	3	6	3.50
Netherlands	2	2	1	1	5	11	3.45
Norway					2	2	5.00
South Korea					1	1	5.00
Spain				1		1	4.00
Taiwan				1	2	3	4.67
United Kingdom				6	4	10	4.40
West Germany			1	1	8	10	4.70
Yugoslavia					1	1	5.00
TOTAL	9	4	4	29	45	91	

levels of satisfaction:

1 = low
2 = somewhat low
3 = neutral
4 = somewhat high
5 = high

APPENDIX 8

U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS AND PUBLICATIONS

MAJOR AGRICULTURAL MACHINERY TRADE FAIRS

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
Farm Progress Show			Mr. Thomas Budd (312) 953-1100
National Mechanic Show	Louisville, KY		Mr. Harold Workmen (502) 366-9592
Amarillo Farm & Ranch Show	Amarillo, TX	Nov 29 - Dec 1/89	
Big Iron Farm Show	West Fargo, ND	September	Mr. Marvin J. Witt (701) 282-2200
California Farm Equipment Show & International Exposition	Tulare, CA	February	Ms. Sharon Saltzman (209)688-1751
Farm Progress Show		September/ October	Mr. Kevin Wheeler (317) 345-2980
Husker Harvest Days	Grand Island, NE	September	Mr. Wayne Venter (402) 489-9331
Montana Agri-Trade Exposition (MATE)	Billings, MT	February	Mr. Jerry D. Hanson (406) 245-0404
National Farm Machinery Show & Championship Tractor Pull	Louisville, KY	February	Mr. Warren S. Sellers (502) 366-9592
North Dakota Agricultural Expo	Minot, ND	January	Mr. Dick Gehl (701) 852-5254
Ohio State Farm Science Review	London, OH	September	Mr. R. Craig Fendrick (614) 422-4278
Penn State's Ag Progress Days	Centre County, PA	August	Mr. Joseph D. Harrington (814) 865-2081
Western Canada Farm Progress Show	Regina, Saskatchewan	June	Mr. Michael Kent (306) 527-2674

PUBLICATIONS

Agro Marketing. Niles, Illinois, (312) 647-1200

Farm Journal. 230 West Washington Square, Philadelphia, PA 19105
Contact: Mr. Ray Evans (215) 829-4700

HBJ Farm Publishing, 111 Fifth Avenue, New York, NY 10003
Contact: (212) 614-3232
Publications: *California Farmer*
Colorado Rancher and Farmer
Kansas Farmer
Michigan Farmer
Missouri Ruralist
Nebraska Farmer
Ohio Farmer
Oklahoma Farmer Stockman
Pennsylvania Farmer
Texas Farmer Stockman

High Plains Journal. High Plains Publisher Inc., Box 760, 1500 E. Wyatt Earp Blvd., Dodge City, KS 67801
Contact: Galen Hubbs, editor (316) 227-7171

Successful Farming. Meredith Corporation, Locust at 17th, Des Moines, IA 50036
Contact: Mr. Tom Davis, (515) 284-2818

APPENDIX 9

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND THE UNITED STATES

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

U.S. Marketing Officer for this Sector
Department of External Affairs (UTD)
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-996-9103

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 04-51191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 074-2742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 07-57624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 037-2762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue SE
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 065-24378
Fax: 416-973-8714

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 055-60768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 014-44129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 014-2200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 019-22525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 016-4749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655
Fax: 403-668-5003

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Washington
Canadian Embassy
The Trade Promotion and Market Access Section is located at the Sheridan Circle Chancery of the Canadian Embassy
2450 Massachusetts Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20008-2881
Tel: 202-483-5505
Fax: 202-239-2009
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland Delaware, Eastern Pennsylvania (including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 054-2676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Puerto Rico, U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 94-0625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-1247
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin, the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio, West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas, Kansas, Louisiana, New Mexico, Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 23-0715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan and Indiana

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California, Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 29-0229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Montana

New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-586-2400
Fax: 212-246-7424
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut, New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (except Clark County), Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 032-8762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Études sur
les débouchés
canadiens
aux
États-Unis

Pièces de machines agricoles

Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada
Canada

COPIE 10-11-88

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES

NOVEMBRE 1988

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Info Export (BTCE)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa : (613) 993-6435

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

N° de cat. E73-7/2-1988

ISBN 0-662-55975-4

Affaires extérieures Canada

External Affairs Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte du ministère des Affaires extérieures. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non au ministère des Affaires extérieures.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et le ministère des Affaires extérieures suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Le ministère des Affaires extérieures n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux sociétés désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
SOMMAIRE		1
I -	OBJECTIFS DE L'ÉTUDE	3
II -	CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK	4
III -	IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES	6
	Définition du secteur	6
	Importations américaines 1982 - 1987	7
	Perspectives de l'industrie américaine	8
IV -	ÉTUDE DE MARCHÉ	11
	Enquête auprès d'importateurs américains	11
	Enquête auprès d'associations américaines	14
V -	CONTEXTE	16
	Méthodologie	17

ANNEXES

Annexe 1	Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs de produits particuliers	21
Annexe 2	Importateurs américains qui recherchent des sources d'approvisionnement	27
Annexe 3	Importations de pièces de machines agricoles en 1986	35
Annexe 4	Importations américaines de pièces de machines agricoles d'Europe et du Japon, par pays, en 1986	41
Annexe 5	Importations de pièces de machines agricoles de 1982 à 1987	43
Annexe 6	Tarifs douaniers des États-Unis applicables aux pièces de machines agricoles canadiennes et liste des droits de douane éliminés en vertu de l'Accord de libre-échange	45
Annexe 7	Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants	49
Annexe 8	Publications et foires commerciales de l'industrie américaine	51
Annexe 9	Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis	55

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les constatations de chaque rapport se fondent sur une analyse des statistiques commerciales des États-Unis et sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les sociétés canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple des renseignements sur les sociétés qui se sont montré intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les sociétés recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

L'industrie des pièces de machines agricoles est l'un des secteurs examinés par cette étude. En 1987, les expéditions américaines de pièces de machines agricoles se sont chiffrées à plus de 6,5 milliards de dollars US. Notre étude s'intéresse particulièrement aux produits dont la valeur en douane globale, à l'importation, est supérieure à 1,6 milliard de dollars US. Les importations de ces produits en provenance des principaux pays développés représentent plus de 60 % de l'ensemble du marché américain d'importation. Le marché des machines agricoles des États-Unis devrait s'élargir à un rythme modéré au cours des cinq prochaines années; c'est pourquoi les entreprises canadiennes devront gagner du terrain par rapport à celles des autres pays sur le marché américain pour accroître de façon appréciable leurs volumes de vente aux États-Unis.

Nous avons mené une enquête auprès d'importateurs américains de pièces de machines agricoles pour déterminer l'incidence de la dévaluation du dollar américain sur les importations en provenance des principaux pays développés et préciser les perspectives qui s'offrent aux fabricants canadiens de remplacer ces importations. Les résultats de l'enquête témoignent de la globalisation de l'industrie des machines agricoles. Bien que le fléchissement du dollar américain se soit traduit par la hausse des prix à l'importation, la pratique de s'approvisionner

auprès d'une seule usine, qui caractérise certains grands fabricants américains de matériel agricole, atténue quelque peu l'effet de la dévaluation du dollar américain. Un grand nombre de PME qui n'ont pas d'usine à l'étranger ni de filiale au Canada, toutefois, se sont montrées désireuses d'en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens susceptibles d'offrir des substituts aux coûteuses importations actuelles.

Ces importateurs ont signalé qu'ils préféraient recevoir de l'information sur les produits des entreprises canadiennes par le courrier, par une participation à des foires commerciales ou par contact personnel avec les représentants des fabricants. Les prix figurent parmi les principaux facteurs présidant à la décision d'importer des produits canadiens.

L'enquête auprès des associations de l'industrie américaine a démontré, notamment, que les entreprises canadiennes sont considérées comme des fournisseurs de machines agricoles et de pièces avec lesquels il faut compter sur le marché américain. Les produits canadiens, pour la plupart, sont jugés concurrentiels par rapport aux produits américains.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Ce document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui nous sont déjà offerts aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations étrangères. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation devraient aider les sociétés canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel identifie les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays développés, explore l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des exportations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production. Quelques rapports montrent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur pertinent. Mais tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent de sorte que ces différences puissent être identifiées et prises en compte.

Le rapport donne certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications professionnelles que préfèrent les exportateurs américains, examine les perceptions que les importateurs américains se font de l'incidence que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis aura sur leurs achats de produits canadiens, et donne les listes tarifaires pertinentes montrant les étapes de mise en application de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ou de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements spécifiques sur des débouchés offerts à leurs produits, les sociétés canadiennes sont invitées à contacter la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, ou un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe).

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

L'industrie du matériel agricole englobe une large gamme de produits, dont les suivants, qui sont visés par notre étude : pièces de tracteurs et de machines agricoles comme les charrues, les motobineuses, les semoirs, les planteuses, les presses à fourrages, les faucheuses, les javeleuses, les moissonneuses-andaineuses et les moissonneuses-batteuses. Ces produits occupent la plus grande place sur les marchés d'importation de machines agricoles approvisionnés par des entreprises des principaux pays développés.

Les expéditions américaines de machines agricoles se chiffraient à plus de 6,5 milliards de dollars US (est.) en 1987, tandis que les importations américaines des produits examinés sont évaluées à plus de 1,6 milliard de dollars US pour la même année. L'Europe, qui fournissait près de la moitié de toutes les importations américaines, a perdu du terrain depuis 1986, alors que la part de tous les autres pays, y compris le Japon et le Canada, a légèrement augmenté. Le marché américain de machines agricoles, selon les prévisions, ne devrait connaître qu'une croissance modérée au cours des cinq prochaines années. Les entreprises canadiennes, par conséquent, doivent damer le pion aux entreprises des autres pays pour accroître de façon appréciable leurs volumes de vente aux États-Unis.

L'enquête auprès des importateurs américains des produits examinés révèle que plus de 95 % des répondants devaient payer plus cher pour leurs importations en raison de la dévaluation du dollar américain. C'est ce qui explique que la majorité de ceux qui n'ont pas encore essayé les produits canadiens se soient montrés intéressés à envisager des achats au Canada. En outre, plus du tiers des importateurs américains interrogés ont déclaré qu'ils accroîtraient leurs achats au Canada si l'Accord de libre-échange était ratifié. Un petit pourcentage (18,2 %) n'avaient pas encore réfléchi aux conséquences de l'Accord sur leurs pratiques d'achat.

Les importateurs américains intéressés par les produits canadiens ont précisé qu'ils préféreraient obtenir de l'information sur les produits directement des fabricants canadiens au moyen de brochures, de listes de produits, de foires commerciales et de contacts personnels. Le prix et la qualité sont les principaux facteurs d'importation cités par les répondants, plutôt que la non-disponibilité du produit aux États-Unis. Un peu plus du tiers des entreprises américaines interrogées, toutefois, importaient des produits en complément de l'approvisionnement national.

L'enquête auprès d'associations américaines de l'industrie des machines agricoles a montré que les produits canadiens sont bien considérés sur le marché américain et qu'ils sont jugés concurrentiels grâce à la faible valeur du dollar canadien par rapport aux devises des principaux partenaires commerciaux. Certains ont manifesté quelque inquiétude concernant l'attitude protectionniste du gouvernement canadien à l'égard de l'industrie des machines agricoles.

Notre enquête auprès des importateurs américains a permis de mettre en évidence des créneaux bien précis. Parmi eux, certains se rapportent à des produits non examinés par notre étude, mais qui ont été inclus à titre d'information uniquement. On recherche donc des sources d'approvisionnement en pièces de rechange de charrues et en lames de tracteurs. On trouvera de l'information concernant ces entreprises à l'annexe 1. L'annexe 2 présente la liste des sociétés qui désirent de façon générale en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens de pièces de machines agricoles.

Le ministère des Affaires extérieures recommande aux sociétés canadiennes qui envisagent de communiquer avec une société américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette société afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis sont précisés à l'annexe 9.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES

Ce chapitre fournit de l'information sur les tendances et niveaux récents des importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre ces diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, ces différences sont notées, avec leurs incidences connues. Pour rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés par ce rapport ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis le Japon, l'Europe et le Canada, telles que déclarées par le département américain du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par le département ont effectivement défini les produits (pouvant être choisis) pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait en examinant d'abord tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à 4 chiffres (i.e. pièces, n.d.a., de véhicules à moteur routiers, de tracteurs et de matériel de manutention (annexe A 778.0)). Lorsque les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada étaient importantes, la liste des produits a été raffinée au niveau plus détaillé et spécifique du code à 7 chiffres (i.e. pièces, n.d.a., de tracteurs d'agriculture et de construction (annexe A 7880004)).

L'annexe 3 montre les importations américaines (1986) de tous les produits à 7 chiffres ou groupes de produits de la catégorie à 4 chiffres choisis pour le présent rapport. Les produits ou groupements de produits dont les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada ont représenté plus de 80 millions de dollars US en 1986 ont été identifiés pour une analyse plus poussée. Après consultation avec les représentants du gouvernement et de l'industrie connaissant bien ce secteur, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient avoir un grand intérêt commercial. Certains produits et groupes de produits ont été éliminés puisqu'ils ne présentaient pas un intérêt commercial suffisant. Le chapitre V (Contexte) donne d'autres renseignements sur ce processus de sélection. Étant donné les raffinements apportés aux définitions du secteur et d'autres ajustements, il pourrait y avoir certaines différences entre nos chiffres et ceux du rapport sommaire publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport.

Sur la base du processus susmentionné, nous avons englobé ici les produits et groupes de produits suivants :

- Pièces, n.d.a.,* de tracteurs agricoles et de construction (annexe A, 7880004)
- Pièces, n.d.a.,* de machines agricoles, n.d.a.* (annexe A, 7212040)

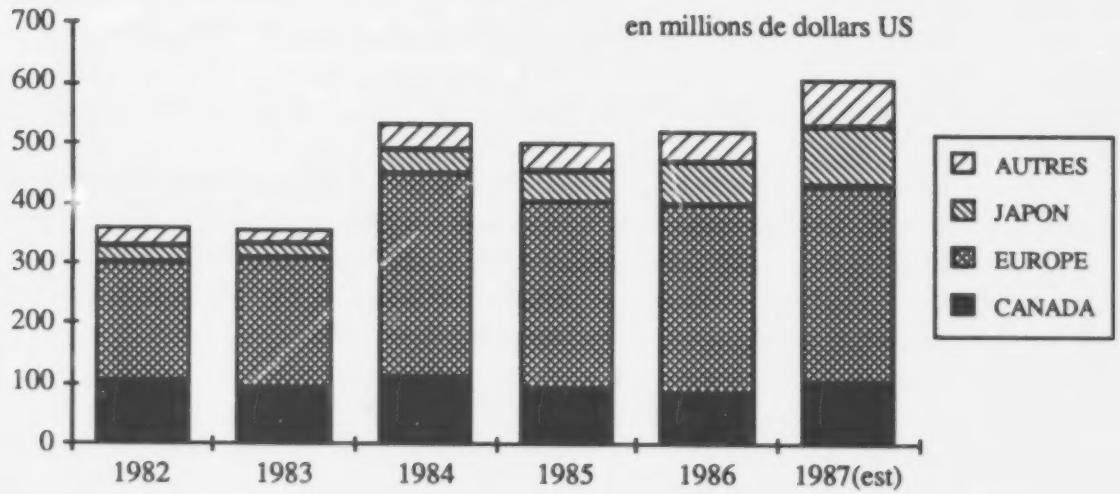
IMPORTATIONS AMÉRICAINES 1982 - 1987

L'Europe et le Japon ont accaparé 73,8 % du marché américain d'importation de ces produits en 1986 (voir l'annexe 4). Les importations de l'ensemble de ces groupes de produits ont pratiquement doublé de 1982 à 1987, alors que la part du marché de l'Europe et du Japon est demeurée relativement stable au cours de cette période (voir le tableau 1 ci-dessous). Les tendances pour chaque groupe de produits sont illustrées à l'annexe 5.

*Non dénommées ailleurs

TABLEAU 1

TOTAL DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES AGRICOLES



Compte tenu de l'augmentation des prix des importations de l'Europe et du Japon, il semble bien que les perspectives d'accroissement de la part du Canada sur le marché américain des machines agricoles ne soient pas négligeables pour certains produits. Étant donné qu'il n'existe pratiquement pas à l'heure actuelle de droits de douane ni d'entraves au commerce, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ne devrait avoir qu'une incidence marginale sur le commerce bilatéral de machines agricoles. La plupart des produits sont admis en franchise, à l'exception du matériel de construction et de l'équipement industriel frappés de droits de douane de 2 % à 5,7 %. On trouvera à l'annexe 6 la liste complète des droits de douane. La suppression du tarif ne devrait pas, toutefois, modifier sensiblement les pratiques commerciales actuelles.

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

Cette partie se fonde sur l'édition 1988 de U.S. Industrial Outlook que publie l'USDOC. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme, et donne une

idée des tendances et développements attendus dans le secteur américain de pièces de machines agricoles. Cette information peut être intéressante, mais les lecteurs sont priés d'utiliser prudemment ces données pour les raisons suivantes :

Premièrement, même si l'USDOC est la source de la partie intitulé «Statistiques sur les importations, 1982 à 1987» (voir le sommaire précédent) et «Perspectives de l'Industrie américaine», il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Ces différences peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires; dans d'autres, des titres similaires pour les secteurs et groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché publiées dans «Perspectives de l'Industrie américaine» pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de «Perspectives de l'Industrie américaine» concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives pour tout produit qu'ils englobent. On recommande donc que les données sur les perspectives ne servent qu'à offrir une idée générale des perspectives à court terme dans ce secteur.

Trois facteurs ont exercé une profonde influence sur l'industrie américaine des machines agricoles au cours des 24 dernières années : la réduction du nombre d'entreprises agricoles (2,4 millions en 1987 par rapport à 5,4 millions en 1951), l'amenuisement de la part américaine du marché des tracteurs (15 % en 1987) et la baisse du nombre de fabricants américains de tracteurs (il en restait 5 en 1987).

Ces facteurs, conjugués au déclin des revenus agricoles, ont créé un climat défavorable pour l'industrie américaine des machines agricoles. Bien que les revenus agricoles aient augmenté en 1987, les recettes supplémentaires ont surtout servi au remboursement de la dette plutôt qu'à l'achat de nouvelles machines. En outre, le Food Security Act de 1985 (Farm Bill) a abouti au recyclage de 60 millions d'acres de terres agricoles marginales en 1987, comprimant encore ainsi les besoins en nouvelles machines. La valeur des expéditions de machines agricoles a en conséquence chuté de 12 % (en dollars constants) par rapport à 1986, pour s'établir à un peu moins de 6,4 milliards de dollars US.

Les machines agricoles les plus coûteuses sont les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, dont les ventes ont chuté en 1987. Les ventes de tracteurs fabriqués aux États-Unis (de plus de 100 chevaux-vapeur) ont baissé de 48 % en 1987 et ne représentaient plus que 10 % de l'ensemble des ventes de ce produit. Les tracteurs de moins de 40 chevaux-vapeur, importés du

Japon et dont la production a cessé aux États-Unis, accaparaient 62 % de l'ensemble des ventes de tracteurs, tandis que les tracteurs de 40 à 100 chevaux-vapeur, fabriqués en Europe par des filiales américaines, représentaient 28 % du total. Les autres ventes de machines agricoles ont connu un léger redressement, mais demeuraient encore en deçà des niveaux historiques.

En 1986, l'industrie américaine a importé davantage qu'elle n'a exporté, alors que la concurrence mondiale s'intensifiait. Les exportations de 1987 sont évaluées à 1,39 milliard de dollars US et les importations à 1,65 milliard de dollars US.

Le département américain du Commerce prévoit une augmentation des expéditions de machines agricoles pour 1988. Si les revenus des agriculteurs augmentent et que ceux-ci consacrent en conséquence une partie du supplément à l'achat de machines agricoles, les expéditions grimperont de 3 % en dollars constants. Les exportations américaines, pour leur part, devraient continuer à régresser, tandis que les importations progresseront encore, les agriculteurs américains devant compter sur des approvisionnements à l'étranger pour plus de 85 % de leurs tracteurs, indépendamment de la valeur du dollar américain. À long terme, les importations devraient poursuivre la tendance amorcée à cause de l'augmentation de la production mondiale et de l'avantage technologique croissant qui favorise les producteurs étrangers par rapport à leurs homologues américains.

Ce chapitre a fourni une définition des produits visés par le présent rapport, les critères utilisés pour leur sélection ainsi qu'un sommaire des importations américaines de ces produits entre 1982 et 1987. Nous avons également donné, dans la mesure du possible, les perspectives à court terme pour l'industrie américaine correspondante. Comme ce rapport ne vise qu'à fournir un aperçu sectoriel et une indication des possibilités qui pourraient s'offrir d'accroître nos exportations, les lecteurs sont fortement encouragés à étudier plus à fond tout débouché potentiel identifié.

On encourage également les intéressés voulant approfondir leurs recherches relativement à des marchés précis à communiquer avec les services commerciaux du gouvernement canadien, dont la liste figure à l'annexe finale de ce rapport, pour déterminer quels sont les appuis dont ils peuvent se prévaloir.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS D'IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains de produits de beauté que nous avons interrogés dans le cadre de la présente étude ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs de produits des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant des bureaux du ministère des Affaires extérieures aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

Bien que toute l'étude porte sur environ 80 branches d'activité industrielle, le nombre d'entrevues menées dans chaque industrie dépendra du niveau de concentration des entreprises et de la diversité des produits fabriqués dans chaque secteur. Au total, nous mènerons plus de 4 000 entrevues auprès d'entreprises américaines. Le nombre d'entreprises avec lesquelles nous communiquerons dans chaque secteur variera entre 40 et plus de 100. Dans la plupart des cas, au moins 30 acheteurs potentiels seront interrogés. Pour le secteur des machines agricoles, 43 questionnaires ont été remplis.

Résultats des entrevues

Pour les 43 entreprises interrogées, le tableau 1 ci-dessous illustre les principaux produits importés.

Tableau 1

Produit	Nombre de répondants considérant le produit comme une importation majeure
Pulvériseurs à disques et pièces	5
Groupes d'engrenage, transport de force, à l'exception des réducteurs-multiplicateurs	4
Motobineuses et pièces	7
Faucheuses et pièces	5
Matériel de fenaison et pièces	3
Tracteurs	5
Presses à pailles et à foin	4
Matériel agricole et pièces, n.d.a.*	3

*Non dénommées ailleurs

Pour les importateurs américains interrogés, le matériel agricole le plus souvent importé était les motobineuses et leurs pièces.

Le tableau 2 ci-après énumère les principaux pays exportateurs qui vendent des produits aux importateurs américains interrogés, les sources d'approvisionnement de chaque répondant et le degré de satisfaction globale à l'égard des fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 7.

Tableau 2

Pays d'origine	**Nombre de répondants approvisionnés**	**Degré de satisfaction moyen (max. = 5,0)**
Italie	17	4,18
Pays-Bas	11	3,45
Allemagne de l'Ouest	10	4,70
Royaume-Uni	10	4,40
France	7	3,86
Japon	6	3,50
Canada	6	3,33

Les résultats montrent que la majorité des répondants sont satisfaits de leurs fournisseurs, même si quelques-uns d'entre eux se sont déclarés insatisfaits des délais de livraison et de la qualité. Les raisons pour lesquelles les répondants s'approvisionnent auprès de leurs fournisseurs actuels sont les suivantes :

- prix moins élevés (65,1 %)
- qualité supérieure (41,9 %)
- sources d'approvisionnement complémentaires à celles des États-Unis (34,2 %)
- produits non disponibles aux États-Unis (32,7 %)

Pratiquement tous les répondants (95,3 %) ont déclaré que la dévaluation du dollar américain par rapport à beaucoup d'autres devises avait entraîné une augmentation du prix de leurs importations, et la plupart de ceux qui n'avaient pas encore essayé de produits canadiens se sont montrés désireux d'en connaître davantage à leur sujet. Un peu moins de la moitié d'entre eux avaient déjà eu recours à des produits canadiens, mais la majorité en étaient satisfaits. Seul un petit nombre de ceux qui n'avaient jamais essayé de produits canadiens se sont montrés peu empressés d'en apprendre davantage au sujet des entreprises canadiennes et des produits offerts. Voici les principales raisons données pour expliquer ce manque d'intérêt :

- la décision d'acheter est prise par la société-mère
- la société est satisfaite des fournisseurs actuels
- le produit importé n'est pas vendu au Canada
- la société canadienne est un concurrent direct

La grande majorité des importateurs américains ayant répondu à l'enquête se sont déclarés intéressés à recevoir par le courrier les listes de produits et de prix des entreprises canadiennes et un grand nombre ont signalé qu'ils préféraient les foires commerciales pour examiner les produits et réunir de l'information sur les entreprises canadiennes. Moins du tiers des répondants ont exprimé de l'intérêt pour les contacts directs avec l'entreprise canadienne.

Parmi les facteurs cités entrant en ligne de compte dans les décisions d'achat, c'est l'information fournie par le fabricant qui revient le plus souvent. Les publications de l'industrie sont également des sources populaires d'information sur les produits et les fournisseurs. Les publications les plus répandues sont les revues Farm Equipment Showcase, Purchasing Order et Business Week. Les foires commerciales les plus fréquentées sont les suivantes : «3 I Show in Kansas», les comices agricoles du Canada comme le «Western Canada Farm Progress Show» de Regina, «SIMA» en France et le «National Mechanic Show» de Louisville.

En réponse à la question sur l'incidence possible de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur leur politique d'achat, plus du tiers des importateurs américains interrogés ont déclaré qu'ils achèteraient très probablement davantage de produits canadiens. Environ 18 % des répondants n'avaient pas encore réfléchi aux conséquences de l'Accord, tandis que 42 % ne prévoyaient pas de changement.

Alors que 85 % des répondants désirent de façon générale obtenir des renseignements sur les produits offerts par les entreprises canadiennes, deux importateurs américains recherchent dès maintenant des sources d'approvisionnement en produits bien précis. Ces sociétés sont les suivantes :

- «J.D. Swearingen Equipment» recherche des fournisseurs de pièces de rechange de charrues.

- «Southwest Distributing Co.» aimerait connaître les fournisseurs canadiens de lames de tracteurs.

On trouvera à l'annexe 1 plus de détails sur ces entreprises et à l'annexe 2 la liste des importateurs américains qui s'intéressent de façon générale aux sources d'approvisionnement canadiennes en pièces de machines agricoles.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous avons communiqué avec des associations de l'industrie américaine afin de compléter les renseignements recueillis auprès des importateurs et afin de présenter le point de vue de l'industrie sur le commerce des machines agricoles. Voici les associations interrogées ainsi qu'une description de leur mandat :

- La «Farm Equipment Manufacturers Association» aide les fabricants spécialisés dans leurs activités de commercialisation et distribue de l'information à ses membres.

- Le «Farm and Industrial Equipment Institute» est une association importante de fabricants de machines agricoles des États-Unis.

- La «Farmstead Equipment Association» représente à l'échelle nationale les intérêts des fabricants de matériel agricole et d'engins de manutention.

Nous avons interrogé ces associations pour obtenir les renseignements suivants :

- les tendances du marché de machines agricoles

- l'effet de la dévaluation du dollar sur les échanges dans l'industrie américaine de machines agricoles

- les principales foires commerciales de l'industrie

- les principales publications de l'industrie

- l'effet possible de l'accord de libre-échange sur le commerce canado-américain de machines agricoles

- des avis sur les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne de machines agricoles.

Résultats des entrevues

Bien que la plupart des associations aient été réticentes à faire des prévisions bien précises sur l'évolution de l'industrie, elles n'en ont pas moins prévu que l'offre de matériel agricole progresserait à un rythme variant de 3 % à 10 % au cours des cinq prochaines années. Elles ont toutes convenu que le secteur du matériel d'agriculture et de construction connaîtrait une croissance plus faible (de 2 % à 5 %). D'après elles, la dévaluation du dollar américain avait eu pour effet d'accroître la concurrence internationale et, partant, de renforcer les exportations de l'industrie américaine de machines agricoles. Pour ce qui est de l'Accord de libre-échange entre

le Canada et les États-Unis, les associations avaient l'impression que le commerce demeurerait sensiblement le même étant donné qu'il n'existe pas actuellement de droits de douane ni d'entraves aux échanges dans le secteur des machines agricoles. Par ailleurs, de nombreuses sociétés américaines ont des filiales de fabrication au Canada.

La Farmstead Equipment Association ne savait pas dans quelle mesure la dévaluation du dollar américain aurait pour effet de modifier les axes commerciaux, notamment par suite de la rationalisation à l'échelle mondiale de la production de l'industrie. L'association a fait remarquer que les nombreuses sociétés américaines ayant déménagé à l'étranger étaient maintenant en train de rapatrier leurs usines de fabrication aux États-Unis.

L'industrie canadienne des machines agricoles est jugée très semblable à celle des États-Unis. On considère, toutefois, que le gouvernement du Canada aide davantage les entreprises nationales que ne le fait le gouvernement américain.

Les associations américaines ont signalé les foires commerciales suivantes comme les plus importantes dans le secteur des machines agricoles : le «Farm Progress Show», le «National Farm and Power Equipment Show», la «Industrial Construction Utilities Equipment Exposition», le salon de la SIMA (Société industrielle de mécanisation agricole) et le «Royal Smithfield Show» d'Angleterre. De plus amples détails sur ces foires commerciales, de même que les titres des principales publications de l'industrie fournis par les associations, sont présentés à l'annexe 8.

V - CONTEXTE

Il y a six ans, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient les recettes tirées des placements américains à l'étranger, lesquelles dépassaient 140 milliards de dollars US. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant était toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que ne diminuait le volume des importations.

D'après les statistiques du premier trimestre de l'année en cours, la valeur du dollar américain a poursuivi son mouvement à la baisse par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux (bien qu'elle soit en train de se stabiliser). Ces modifications du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis, qui avaient réalisé de gros profits, ont pu réduire leurs marges bénéficiaires pendant de nombreux mois avant de devoir augmenter leurs prix. Cependant, les profits de la plupart des grands exportateurs japonais et européens ont chuté, souvent de 40 % à 80 %, et les entreprises ont été contraintes de hausser leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété ces changements immédiatement car la valeur des importations est restée élevée alors que le volume diminuait.

Les statistiques commerciales de décembre 1987 annoncent un changement de direction car le déficit commercial nominal mensuel a été ramené à 12,2 milliards de dollars US, soit bien en-deçà de la moyenne mensuelle de 14,3 milliards de dollars US pour toute l'année 1987. La dévaluation du dollar américain semble avoir un effet sur le niveau des importations, qui reste élevé. Cette évolution devrait aider à stimuler les échanges commerciaux entre le Canada et les

États-Unis. Puisque la valeur relative du dollar américain et du dollar canadien n'a pas connu de fluctuations importantes, l'appréciation des monnaies de beaucoup de pays développés par rapport aux monnaies nord-américaines devrait accroître sensiblement les débouchés des entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, au moyen d'analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant de pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 jusqu'en 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation «établis» et «temporaires». Dans les secteurs où le volume des importations américaines provenant de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient de pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées en ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des entreprises canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et pouvaient exploiter les débouchés qui seraient éventuellement découverts. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année 1986, précisant leur valeur en douane. La désignation des entreprises canadiennes s'est faite à partir de

la base de données WIN du ministère des Affaires extérieures que toutes les grandes missions du ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À partir de cette liste, les produits ou groupes de produits dont les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada représentaient plus de 80 millions de dollars US en 1986 ont été identifiés pour analyse ultérieure. Après consultation avec les représentants du gouvernement et de l'industrie connaissant bien ce secteur, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient avoir un grand intérêt commercial. Certains produits et groupes de produits ont été éliminés puisqu'ils ne présentaient pas un intérêt commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, d'élaborer un questionnaire et d'interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?
- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est-il satisfait de chacun de ses fournisseurs?
- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?
- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?
- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?
- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?
- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?
- Ses achats sont-ils saisonniers?
- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?
- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes dans le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;
- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;
- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;
- L'acheteur américain est un client asservi de la société-mère;
- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;
- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;
- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc encore conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

Après le sondage auprès des importateurs, les associations représentant l'industrie américaine ont été interviewées pour obtenir de l'information sur chaque secteur. Ces associations ont fournis des renseignements sur :

- Les tendances du marché pour l'industrie.
- L'effet que la dévaluation du dollar américain exerce sur l'industrie.
- L'effet que le libre-échange pourrait avoir sur l'industrie au plan des échanges canado-américains.
- Leur avis sur les forces et faiblesses de l'industrie canadienne.

Les résultats de toutes ces démarches ont été résumés dans un rapport sommaire pour chaque secteur et soumis à un expert de l'industrie concernée, aux associations industrielles canadiennes concernées et au fonctionnaire du MEIR chargé de ce secteur.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS DE PRODUITS PARTICULIERS

Nom :	J.D. Swearingen Equipment
Adresse :	P.O. Box 7907 Marianna, FL 32446 U.S.A.
Contact :	Mme Janita Hatcher, directeur administratif
Téléphone :	904-526-2620

- Importe des charrues d'Angleterre.
- Le prix est un facteur important dans la décision d'importer.
- N'a jamais essayé les produits canadiens.
- Préfère que l'entreprise canadienne établisse le contact au moyen de brochures ou d'un représentant du fabricant.
- Recherche activement des fournisseurs de pièces de rechange de charrues.

Nom :	McAnaly Enterprises
Adresse :	12215-7th Street Yacaipa, CA 92399 U.S.A.
Contact :	M. Bud Barber, directeur des achats
Téléphone :	714-797-0144
Télécopieur :	714-790-1736

- Importe des engrais, des chaînes de déplacement, du matériel de poulailler et des cages du Canada, d'Italie et de Hollande.
- La disponibilité du produit est un facteur important dans la décision d'importer.
- Est satisfait des fournisseurs canadiens de machines agricoles.
- N'a pas de préférence quant à la méthode de réception de l'information sur l'entreprise canadienne.
- Participe aux foires de la «Poultry Industry Association».
- Lit les revues Poultry Digest et Egg Production.
- Recherche activement des fournisseurs de seaux de plastique, de bocaux et de bouteilles.

Nom :	Solo Inc.
Adresse :	5100 Chestnut Avenue Newport News, VA 23605 U.S.A.
Contact :	M. James Dunne, président
Téléphone :	804-245-4228
Télécopieur :	804-245-0800

- Importe des vaporisateurs de produits chimiques d'Allemagne de l'Ouest.
- La société-mère a commencé à fabriquer des produits aux États-Unis pour répondre à la demande nationale.
- N'a jamais essayé les produits canadiens.
- Préfère que les entreprises canadiennes envoient des brochures.
- Recherche activement des fournisseurs de pièces de vaporisateur et divers écrous, boulons et vis.

Nom :	Southwest Distributing Co.
Adresse :	Box 456 Clinton, OK 73601 U.S.A.
Contact :	M. L.R. Sights, propriétaire
Téléphone :	405-323-3553

- Importe des instruments de fenaison, des vis à grain et des herses du Canada, d'Italie, du Brésil et du Japon.
- Est très mécontent des fournisseurs canadiens de machinerie agricole.
- Préfère que l'entreprise canadienne fasse les démarches par l'envoi de brochures, par des contacts personnels, par une participation aux foires commerciales ou par de la publicité dans les publications de l'industrie.
- Fréquente le «Canadian Farm Show».
- Lit le Saskatchewan Buyer's Guide.
- Recherche activement des fournisseurs de lames de tracteur.

Nom :	True Temper Inc.
Adresse :	465 Railroad Avenue Camp Hill, PA 17011 U.S.A.
Contact :	M. Handon Carryer
Téléphone :	717-737-1500
Télex :	247662

- Importe des brouettes et des outils de jardinage de Hong Kong, de Taiwan, du Japon, de l'Australie et du Canada.
- Le prix est un facteur important dans la décision d'importer.
- Est très satisfait des fournisseurs canadiens de machines agricoles.
- Tient compte des recommandations issues de contacts personnels dans les décisions d'achat.
- Recherche activement des fournisseurs de manches de bois, de pelles, de râteaux et de boîtes de carton.

ANNEXE 2

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

IMPORTATEURS AMÉRICAINS INTERROGÉS

Société :	Adams Hard-Facing Company
Adresse :	802 Northeast 6th Street P.O. Box 1859 Guymon, OK 73942
Contact :	Mme Cheryl Young
Poste :	Vice-président directeur
Téléphone :	405-338-3326
Télex :	
Télécopieur :	405-338-1061

Société :	Arrow Sales Inc.
Adresse :	409 East First Street Hereford, TX 79045
Contact :	M. Larry Redwine
Poste :	Directeur, Pièces
Téléphone :	806-364-2811
Télex :	
Télécopieur :	

Société :	Atlas Pacific Engineering
Adresse :	P.O. Box 500 Pueblo, CO 81002
Contact :	M. Don Freeman
Poste :	Contrôleur
Téléphone :	303-948-3040
Télex :	
Télécopieur :	303-948-3052

Société :	Beaver Valley Supply Comp.
Adresse :	P.O. Box 419 Atwood, KS 67730
Contact :	M. Frankie Chevatal
Poste :	Président
Téléphone :	913-626-3251
Télex :	
Télécopieur :	913-626-3524

Société :	Becknell Wholesale
Adresse :	P.O. Box 2008 Lubbock, TX 79408
Contact :	M. Ron Chandler
Poste :	Directeur, Achats
Téléphone :	806-747-3201
Télex :	
Télécopieur :	

Société :	Claas of America
Adresse :	3030 Norcross Drive Columbus, IN 47202
Contact :	M. Jean Ogle
Poste :	Directeur adjoint, Achats
Téléphone :	812-342-4441
Télex :	
Télécopieur :	812-342-3525

Société :	CPS Distributors Inc.
Adresse :	560 S. Lipan Street Denver, CO 80223
Contact :	M. Mark Boxberger
Poste :	Directeur des ventes, Division de l'agriculture
Téléphone :	303-744-6371
Télex :	
Télécopieur :	303-744-8449

Société :	Ever Bloom
Adresse :	4701 Foothill Road Carpinteria, CA 93013
Contact :	
Poste :	
Téléphone :	805-684-5566
Télex :	
Télécopieur :	

Société :	FMC Agricultural Machinery
Adresse :	5601 East Highland Drive Jonesboro, AR 72401
Contact :	
Poste :	
Téléphone :	501-935-1970
Télex :	
Télécopieur :	501-935-1202

Société :	F.P. Smith Equipment Co.
Adresse :	3190 Ramsey Road Cordelia, CA 94585
Contact :	M. P. Smith
Poste :	Associé
Téléphone :	707-864-1122
Télex :	
Télécopieur :	707-864-0384

Société : Hollandia Flowerbulbs
Adresse : P.O. Box HH
Carpinteria, CA 93013
Contact : Mme Karen Overgaag
Poste : Secrétaire
Téléphone : 805-684-4146
Télex :
Télécopieur : 805-684-9363

Société : J. D. Swearingen Equipment
Adresse : P.O. Box 7907
Marianna, FL 32446
Contact : Mme Janita Hatcher
Poste : Directeur administratif
Téléphone : 904-526-2620
Télex :
Télécopieur :

Société : Kulvota Tractor
Adresse : 550 West Artigia Blvd.
Compton, CA 90220
Contact : Marian
Poste : Administration des ventes
Téléphone : 213-537-2531
Télex :
Télécopieur :

Société : Leimbach Machinery Inc.
Adresse : 5000 Reynolda Road
Winston Salem, NC 27106
Contact : M. Irving Leimbach
Poste : Président
Téléphone : 919-924-4115
Télex : 806469
Télécopieur :

Société : McAnaly Enterprises
Adresse : 12215 7th Street
Yacaipa, CH 92399
Contact : Bud Barber
Poste : Directeur, Achats
Téléphone : 714-797-0144
Télex :
Télécopieur : 714-790-1736

Société : Nichols Tillage Tools
Adresse : 1825 West Hobby Avenue
Normal, IL 61761
Contact : M. Manhart
Poste : Directeur général
Téléphone : 309-454-5022
Télex :
Télécopieur :

Société : Rome Industries
Adresse : P.O. Box 48
Cedartown, GA
Contact : M. Frank Swinney
Poste : Directeur, Achats
Téléphone : 404-748-4450
Télex :
Télécopieur :

Société : S&T Manufacturing
Adresse : 3142 Norbrook Drive
Memphis, TE 38116
Contact : M. Jackson Burns
Poste : Directeur, Entreposage
Téléphone : 901-332-4776
Télex :
Télécopieur : 901-332-4873

Société : Sales Engineering Co.
Adresse : P.O. Box 838, 2472 3rd Street
Waycross, GA 31502
Contact : Mme Anita Bales
Poste : Directrice, Importation
Téléphone : 912-285-1061
Télex :
Télécopieur : 912-285-7482

Société : Solex Corp.
Adresse : P.O. Box 490
Dixon, CA 95620
Contact : M. Boyd Fountain
Poste : Président
Téléphone : 916-678-5533
Télex : 292683 SOLEX UR
Télécopieur : 916-678-9788

Société : Solo Inc.
Adresse : 5100 Chestnut Avenue
Newport News, VA 23605
Contact : M. James Dunne
Poste : Président
Téléphone : 804-245-4228
Télex :
Télécopieur : 804-245-0800

Société : Southern Farmer Association
Adresse : P.O. Box 5489
North Little Rock, AR 72119
Contact : M. Stoker
Poste : Vice-président
Téléphone : 501-945-2371
Télex :
Télécopieur : 501-945-7937

Société : Southern Plow
Adresse : 1421 North Industrial
Suite 103, P.O. Box 10207
Dallas, TX 75207
Contact : M. Wayne Kofnoveck
Poste : Vice-président, Relations industrielles
Téléphone : 214-742-9075
Télex :
Télécopieur :

Société : Southwest Distributing Co.
Adresse : P.O. Box 456
Clinton, OK 73601
Contact : M. L.R. Sights
Poste : Propriétaire
Téléphone : 405-323-3553
Télex :
Télécopieur :

Société : Tarver Sales
Adresse : P.O. Box 21
Folson, LA 70437
Contact : M. Allan Tarver
Poste : Président
Téléphone : 504-796-5632
Télex :
Télécopieur :

Société : True Temper Inc.
Adresse : 465 Railroad Avenue
Camp Hill, PA 17011
Contact : M. Handon Carryer
Poste :
Téléphone : 717-737-1500
Télex : 247662
Télécopieur :

Société : Turner International
Adresse : 1360 Business Centre Drive
Conyers, GA 30207
Contact : M. David Turner
Poste : Président
Téléphone : 404-922-1155
Télex :
Télécopieur : 404-922-1154

Société : White - New Idea Farm Equipment
Adresse : 123 West Sicamore Drive
Cold Water, OH 45828
Contact : M. Thomas Hedrick
Poste : Directeur, Achats
Téléphone : 419-678-5311
Télex :
Télécopieur : 419-678-5496

Société : Whites Inc.
Adresse : P.O. Box 2344
Houston, TX 77252
Contact : M. Calvin Bracewell
Poste : Directeur, Ventes
Téléphone : 713-928-2632
Télex :
Télécopieur : 713-928-5374

AUTRES PERSONNES-RESSOURCES CHOISIES AUX ÉTATS-UNIS

Société : Aim-Agricultural Industrial Mktg.
Adresse : 402 Mission Park Drive
Stockton, CA 95207
Contact : M. Kenneth Paul
Poste : Président
Téléphone : 209-952-9777
Télex :
Télécopieur :

Société : Allied Farm Equipment
Adresse : 3721 Mahoning Ave.
P.O. Box 2409
Youngstonw, Ohio 44509
Contact :
Poste :
Téléphone :
Télex :
Télécopieur :

Société : Amarillo Service and Supply
Adresse : P.O. Box 9450
Amarillo, Texas 79105
Contact :
Poste :
Téléphone : 806-374-5304
Télex :
Télécopieur :

Société : Anthes Equipment, Ren. Div.
Adresse : P.O. Box 159
Fort Benton, MT 59442
Contact :
Poste :
Téléphone : 406-245-3109
Télex :
Télécopieur :

Société : Aquatech, Inc.
Adresse : 10620 Cedar Ave.
Cleveland, OH 44106
Contact : M. B. Cerney
Poste : Agent des achats
Téléphone : 216-231-1010
Télex :
Télécopieur :

Société : Arizona Machinery Co.
Adresse : 11111 McDowell Road
Phoenix, AZ
Contact : M. Don Sneider/Gary Little
Poste :
Téléphone : 602-936-7131
Télex :
Télécopieur :

Société : Badger Associates
Adresse : 1108 Third Ave.
New Brighton, PA 15066
Contact : M. Ray Badger
Poste :
Téléphone : 412-846-0670
Télex :
Télécopieur :

Société : Beaver Valley Supply Co.
Adresse : East Highway 36
Atwood, KS 67730
Contact :
Poste :
Téléphone : 913-626-3251
Télex :
Télécopieur :

Société : Berchtold Equipment Co.
Adresse : P.O. Box 3098
Bakersfield, CA 93385
Contact : M. Mark Berchtold
Poste : Président
Téléphone : 805-323-7817
Télex :
Télécopieur :

Société : Cache Mktg. Co.
Adresse : P.O. Box 1082
Greeley, CO 80632
Contact : M. Andy Burke
Poste :
Téléphone : 303-351-7070
Télex :
Télécopieur :

Société : Central States Supply Co.
Adresse : 121 S. Lincoln Ave.
York, NE 68467
Contact :
Poste :
Téléphone : 402-362-4635
Télex :
Télécopieur :

Société : Cummings & Bricker Inc.
Adresse : Box 272, 111 Cedar Street
Batavia, NY 14020
Contact : M. H.J. Cummings
Poste : Président
Téléphone : 706-343-5411
Télex :
Télécopieur :

Société : Dorcy Intl. Inc.
Adresse : 3985 Groves Rd.
P.O. Box 1139
Columbus, OH 43232
Contact : M. E. Smith/J. Barber
Poste : Agents des achats
Téléphone : 614-861-5830
Télex :
Télécopieur :

Société : Edney Distributing Co., Inc.
Adresse : 8485 215th Street West
Lakeville, MN 55044
Contact :
Poste :
Téléphone : 612-469-5267
Télex :
Télécopieur :

Société : Edney Distributing Co., Inc.
Adresse : Highway 14 East
Huron, SD 57350
Contact :
Poste :
Téléphone : 605-352-8616
Télex :
Télécopieur :

Société : Everest Marketing Group Ltd.
Adresse : P.O. Box 1557
Wakefield, MA 01880
Contact : M. Paul Faucher
Poste :
Téléphone : 617-662-3326
Télex :
Télécopieur :

Société : Farrod Equipment Inc.
Adresse : 3924 Starlite Drive
Ceres, CA 95307
Contact : M. Lee Brittell
Poste : Directeur, Ventes
Téléphone : 209-538-2921
Télex :
Télécopieur :

Société : Hamilton Equipment Inc.
Adresse : 567 S. Reading Rd.
P.O. Box 478
Ephrata, PA 17522
Contact : M. R.V. Hamilton, Jr.
Poste :
Téléphone : 717-733-7951
Télex :
Télécopieur :

Société : Has, Inc.
Adresse : 1545 Industrial Parkway
Akron, OH 44310
Contact : M. Jack Cornell
Poste : Président
Téléphone : 216-633-7410
Télex :
Télécopieur :

Société : Howard S. Crane Inc.
Adresse : R.T. No. 364, Rome Road
Oneida, NY 13421
Contact : M. H.S. Crane, Jr.
Poste : Président
Téléphone : 315-363-3390
Télex :
Télécopieur :

Société : John Day Co.
Adresse : 2475 NE 78th Street
Ankeny, IW 50021
Contact :
Poste :
Téléphone : 515-964-0033
Télex :
Télécopieur :

Société : Joseph Swantek Inc.
Adresse : Delhi Stage, Route 28
Oneonta, NY 13820
Contact : M. Joseph Swantek
Poste : Président
Téléphone : 607-432-0891
Télex :
Télécopieur :

Société : Keith Equipment Co., Inc.
Adresse : 931 W. Gilla Bend Hwy.
Casa Grande, AZ
Contact : M. Jed Keith/Dave Rich
Poste :
Téléphone : 602-252-0160
Télex :
Télécopieur :

Société : Lindsay Bros. Co.
Adresse : 902 Jackson Street
Omaha, NE 68102
Contact :
Poste :
Téléphone : 402-341-5376
Télex :
Télécopieur :

Société : Lyman Company
Adresse : P.O. Box 230127
Tigard, OR 97223
Contact : M. Harold Lyman
Poste :
Téléphone : 503-620-1407
Télex :
Télécopieur :

Société : Midland Implement Co., Inc.
Adresse : 402 Daniels Street
P.O. Box 30358
Billings, MT 59107
Contact :
Poste :
Téléphone : 406-248-7771
Télex :
Télécopieur :

Société : Mid-States Equipment Co.
Adresse : P.O. Box 146
Lake View, IW 51450
Contact :
Poste :
Téléphone : 712-657-8585
Télex :
Télécopieur :

Société : Northwest Agri. & Industrial Agents, Inc.
Adresse : 24250 S.E. Canterbury
Gresham, OR 97080
Contact : M. Bud Fuller
Poste :
Téléphone : 503-666-2911
Télex :
Télécopieur :

Société : Pete Kimball Sales Company
Adresse : 2209 York Street
Kirksville, MO 63502
Contact : M. Pete Kimball
Poste : Président
Téléphone : 816-665-6594
Télex :
Télécopieur :

Société : Southwest Distributing Co.
Adresse : P.O. Box 456
Clinton, OK 73601
Contact :
Poste :
Téléphone : 405-323-3553
Télex :
Télécopieur :

Société : Stephenson Agri. Sales Co.
Adresse : P.O. Box 150
Poultney, VT 05764
Contact : M. William Stephenson
Poste :
Téléphone : 802-287-9241
Télex :
Télécopieur :

Société : Sullivan Equipment Co.
Adresse : U.S. Rte 40 and S.R. 38
Box 348
London, OH 43140
Contact : M. Paul A. Sullivan
Poste : Président
Téléphone : 614-852-9733
Télex :
Télécopieur :

Société : Terra-Techn Sales Inc.
Adresse : P.O. Box 30
Newton Square, PA 19073
Contact : M. John Bradfield
Poste :
Téléphone : 215-353-6555
Télex :
Télécopieur :

Société : Ward Distributing Co. Inc.
Adresse : 4 Sunnyview Drive
Phoenix, MD 21131-2032
Contact : M. Charles R. Ward
Poste :
Téléphone : 301-666-1567
Télex :
Télécopieur :

Société : Wenco Sales
Adresse : 46 Picardy Street
Lake St. Louis, MO 63367
Contact : M. Wayne Norvell
Poste : Président
Téléphone :
Télex :
Télécopieur :

Société : Wood & Conn Co. Inc.
Adresse : Highway 74 North
Route 1, Box 2
Moorhead, MN 56560
Contact :
Poste :
Téléphone : 218-236-9898
Télex :
Télécopieur :

Société : Wood & Conn Co. Inc.
Adresse : Highway 19 & 71 East
P.O. Box 187
Redwood Fall, MN 56283
Contact :
Poste :
Téléphone : 507-644-5718
Télex :
Télécopieur :

ANNEXE 3

IMPORTATIONS DE PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES EN 1986 (ANNEXE A 721.2, 788.0)

ANNEXE 3

PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES

Importations en 1986 (en milliers de dollars US)

	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
Total pour tous les articles en caractères gras couverts par cette étude	**521 244**	**84 650**	**316 492**	**68 446**	**51 656**
Total pour tous les articles en caractères ordinaires ayant un intérêt pour cette étude	497 360	118 033	279 531	54 759	45 037
Total pour tous les articles en caractères italiques n'ayant aucun rapport pour ce secteur	*10 393 293*	*4 819 662*	*1 641 332*	*2 902 909*	*1 029 390*

721.2 Machines de récolte (y compris les machines pour le triage et le classement des oeufs) Importations agricoles de 1986 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7212010	Machines de fenaison autres que les faucheuses	10 588	2 260	8 040	124	164
7212020	Faucheuses, à l'exception des tondeuses à gazon	30 191	674	28 201	629	687
7212030	Machines de récolte, n.d.a.*	47 808	23 009	22 150	128	2 521
7212040	**Pièces, n.d.a.,* de machines agricoles, n.d.a.***	**162 310**	**61 077**	**74 010**	**4 872**	**22 351**
7212050	*Tondeuses à gazon et pièces, n.d.a.**	*118 275*	*35 082*	*23 552*	*50 692*	*8 949*

*Non dénommées ailleurs

788.0 Pièces, n.d.a.,* de véhicules à moteur routiers, de tracteurs et de matériel de manutention
Importations agricoles de 1986 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7880004	**Pièces n.d.a.,* de tracteurs d'agriculture et de construction**	**358 934**	**23 573**	**242 482**	**63 574**	**29 305**
7880006	Pièces, n.d.a.,* de matériel de manutention	408 773	92 090	221 140	53 878	41 665
7880008	*Pièces de carrosserie de véhicules à moteur*	*336 910*	*30 352*	*43 416*	*197 914*	*65 228*
7880010	*Pare-chocs de véhicules à moteur*	*285 540*	*204 942*	*16 735*	*53 784*	*10 079*
7880012	*Roues de véhicules à moteur à garnir de pneumatiques*	*404 441*	*179 932*	*62 616*	*109 322*	*52 571*
7880016	*Enjoliveurs et couvre-moyeux*	*61 744*	*893*	*3 260*	*11 023*	*46 568*
7880022	*Radiateurs de véhicules à moteur*	*148 087*	*80 606*	*13 381*	*33 184*	*20 916*
7880026	*Silencieux et pots d'échappement de véhicules à moteur*	*185 304*	*97 078*	*29 649*	*52 094*	*6 487*
7880032	*Freins et pièces de freins, n.d.a.,* de véhicules à moteur*	*710 813*	*396 235*	*93 268*	*92 635*	*123 675*
7880036	*Transmissions de camions et d'autobus à moteur*	*192 458*	*252*	*39 479*	*133 409*	*19 318*

*Non dénommés ailleurs

788.0 Pièces, n.d.a.,* de véhicules à moteur routiers, de tracteurs et de matériel de manutention
Importations agricoles de 1986 (en milliers de dollars US) (suite)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7880042	*Transmissions d'automobiles*	*1 228 509*	*595 138*	*283 733*	*340 080*	*9 558*
7880048	*Transmissions de véhicules à moteur (suaf les autobus), de camions et d'automobiles*	*111 870*	*373*	*54 302*	*39 640*	*17 555*
7880052	*Amortisseurs de véhicules à moteur*	*101 998*	*21 576*	*45 661*	*29 461*	*5 300*
7880085	*Pièces, n.d.a.* de véhicules à moteur*	*6 507 344*	*3 177 203*	*927 284*	*1 759 671*	*643 186*
7880095	*Véhicules autres que les véhicules automobiles, n.d.a.*, et pièces, n.d.a.**	*73 002*	*12 770*	*14 229*	*2 641*	*43 362*

*Non dénommés ailleurs

ANNEXE 4

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS, EN 1986

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES DE L'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1986

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A		TOTAL	%
	7212040	7880004		
Belgique-Luxembourg	3 779	22 584	26 363	5,1
Danemark	1 812	315	2 127	0,4
Finlande	287		287	0,1
France	9 918	19 513	29 431	5,6
Italie	11 583	99 750	111 333	21,4
Pays-Bas	7 089	944	8 033	1,5
Norvège	186		186	0,0
Espagne	2 723	2 177	4 900	0,9
Suède	1 944	616	2 560	0,5
Suisse	328	218	546	0,1
Royaume-Uni	15 746	42 420	58 166	11,2
Allemagne de l'Ouest	18 615	53 945	72 560	13,9
Total, Europe	74 010	242 482	316 492	60,7
Japon	4 872	63 574	68 446	13,1
Total, Europe et Japon	78 882	306 056	384 938	73,8
Total des importations	162 310	358 934	521 244	

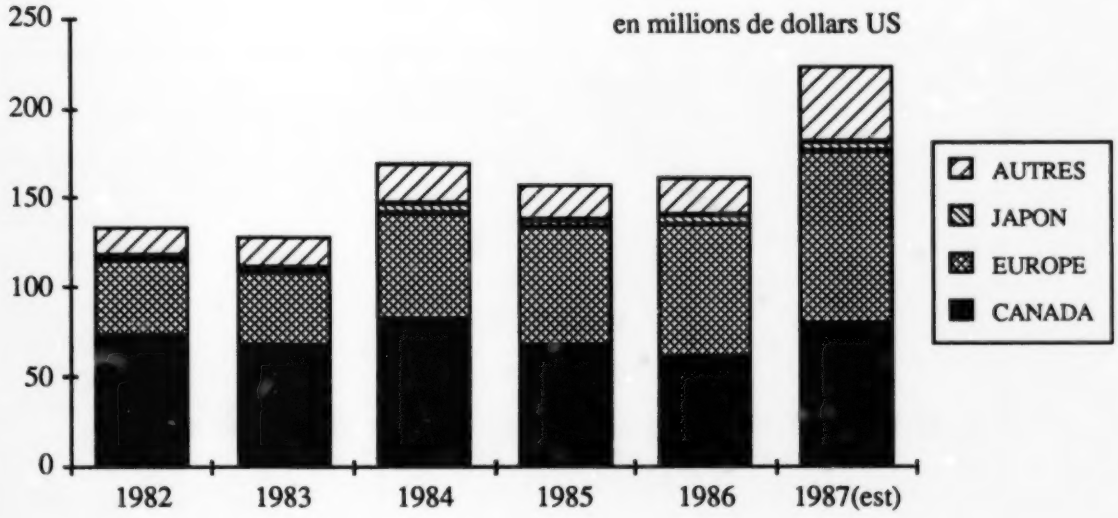
ANNEXE 5

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES DE 1982 À 1987

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES

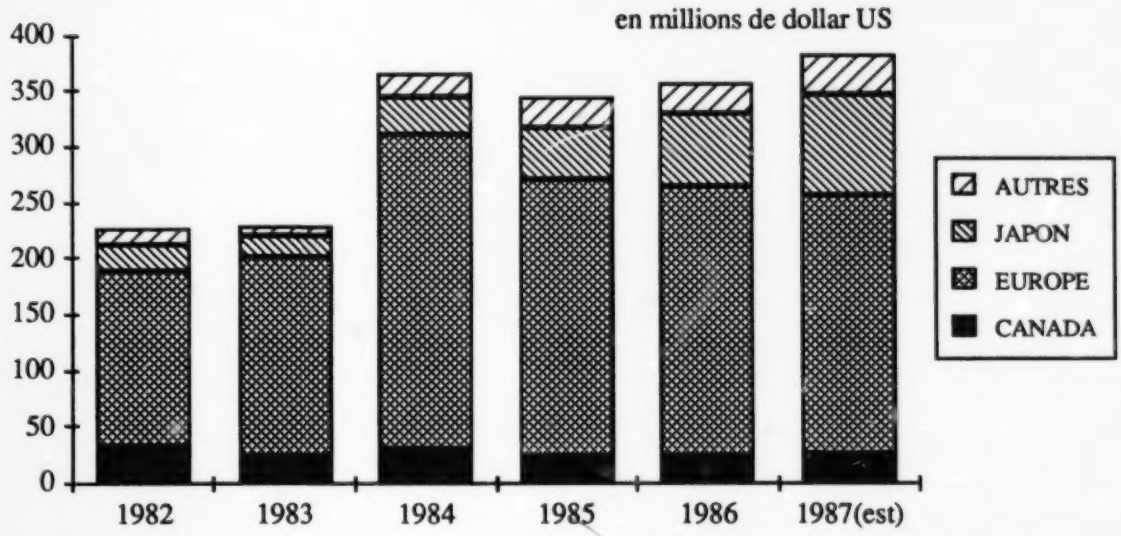
PIÈCES, NDA*, DE MACHINES AGRICOLES, NDA*

ANNEXE A 7212040



PIÈCES, NDA*, DE TRACTEURS D'AGRICULTURE ET DE CONSTRUCTION

ANNEXE A 7880004



* Non dénommées ailleurs

ANNEXE 6

TARIFS DOUANIERS DES ÉTATS-UNIS APPLICABLES AUX PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES CANADIENNES ET LISTE DES DROITS DE DOUANE ÉLIMINÉS EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :

   A. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989;

   B. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993; et

   C. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.

2. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

NOTE :

Conformément aux pratiques habituelles en matière de traités bilatéraux, le Département d'État aux États-Unis souhaite examiner la version française de l'Accord pour s'assurer que la portée juridique de cette dernière est identique à celle du texte anglais, les deux textes faisant également foi. Aux termes d'un échange de notes diplomatiques entre les deux gouvernements, le Département d'État disposera d'une période après la signature de l'Accord pour procéder à cette vérification. Il se peut donc que d'autres modifications mineures soient apportées au texte français à la suite des observations formulées par le Département d'État.

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8432	Machines, appareils et engins agricoles, horticoles ou sylvicoles pour la préparation ou le travail du sol ou pour la culture; rouleaux pour pelouses ou terrains de sport; et leurs parties :		
8432.10.00	Charrues	Franchise	D
	Herses, scarificateurs, cultivateurs, extirpateurs, houes, sarcleuses et bineuses :		
8432.21.00	Herses à disques (pulvériseurs)	Franchise	D
8432.29.00	Autres	Franchise	D
8432.30.00	Semoirs, plantoirs et repiqueurs	Franchise	D
8432.40.00	Épandeurs de fumier et distributeurs d'engrais	Franchise	D
8432.80.00	Autres machines, appareils et engins	Franchise	D
8432.90.00	Parties	Franchise	D
8433	Machines, appareils et engins pour la récolte ou le battage des produits agricoles, y compris les presses à paille ou à fourrage; tondeuses à gazon et faucheuses; machines pour le nettoyage ou le triage des oeufs, fruits ou autres produits agricoles, autres que les machines et appareils de la position 8437; et leurs parties :		
	Tondeuses à gazon :		
8433.11.00	À moteur, dont le dispositif de coupe tourne dans un plan horizontal	4 %	C
8433.19.00	Autres	4 %	C
8433.20.00	Faucheuses, y compris les barres de coupe à monter sur tracteur	Franchise	D
8433.30.00	Autres machines et appareils de fenaison	Franchise	D
8433.40.00	Presses à paille ou à fourrage, y compris les presses ramasseuses	Franchise	D
	Autres machines et appareils pour la récolte; machines et appareils pour le battage :		
8433.51.00	Moissonneuses-batteuses	Franchise	D
8433.52.00	Autres machines et appareils pour le battage	Franchise	D
8433.53.00	Machines pour la récolte des racines ou tubercules	Franchise	D
8433.59.00	Autres	Franchise	D
8433.60.00	Machines pour le nettoyage ou le triage des oeufs, fruits ou autres produits agricoles	Franchise	D
8433.90	Parties :		
8433.90.10	De tondeuses à gazon	4 %	C
8433.90.50	Autres	Franchise	D
8434	Machines à traire et machines et appareils de laiterie; et leurs parties :		
8434.10.00	Machines à traire	Franchise	D
8434.20.00	Machines et appareils de laiterie	Franchise	D
8434.90.00	Parties	Franchise	D

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8435	Presses et pressoirs, fouloirs et machines et appareils analogues pour la fabrication du vin, du cidre, des jus de fruits ou de boissons similaires; et leurs parties :		
8435.10.00	Machines et appareils	4,2 %	B
8435.90.00	Parties	4,2 %	B
8436	Autres machines et appareils pour l'agriculture, l'horticulture, la sylviculture, l'aviculture ou l'apiculture, y compris les germoirs comportant des dispositifs mécaniques ou thermiques et les couveuses et éleveuses pour l'aviculture; et leurs parties :		
8436.10.00	Machines et appareils pour la préparation des aliments ou provendes pour animaux	Franchise	D
	Machines et appareils pour l'aviculture, y compris les couveuses et éleveuses :		
8436.21.00	Couveuses et éleveuses	Franchise	D
8436.29.00	Autres	Franchise	D
8436.80.00	Autres machines et appareils	Franchise	D
	Parties :		
8436.91.00	De machines ou appareils d'aviculture ou de couveuses ou éleveuses pour l'aviculture	Franchise	D
8436.99.00	Autres	Franchise	D
8437	Machines pour le nettoyage, le triage ou le criblage des grains ou des légumes secs, et leurs parties; machines et appareils pour la minoterie ou le traitement des céréales ou légumes secs, autres que les machines et appareils du type fermier; et leurs parties :		
8437.10.00	Machines pour le nettoyage, le triage ou le criblage des grains ou des légumes secs	3,5 %	B
8437.80.00	Autres machines et appareils	3,5 %	B
8437.90.00	Parties	3,5 %	B

ANNEXE 7

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PIÈCES DE MACHINES AGRICOLES

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PAYS	DEGRÉ DE SATISFACTION 1	2	3	4	5	NOMBRE TOTAL DE RÉPONDANTS	MOYENNE
Argentine				1	1	2	4,50
Australie				2		2	4,00
Autriche					2	2	5,00
Belgique	1					1	1,00
Brésil	1			3	1	5	3,60
Canada	1		2	2	1	6	3,33
Danemark					1	1	5,00
France	1	1		1	4	7	3,86
Hong Kong				1		1	4,00
Inde				1		1	4,00
Irlande					1	1	5,00
Italie	1	1		7	8	17	4,18
Japon	2			1	3	6	3,50
Pays-Bas	2	2	1	1	5	11	3,45
Norvège					2	2	5,00
Corée du Sud					1	1	5,00
Espagne				1		1	4,00
Taiwan				1	2	3	4,67
Royaume-Uni				6	4	10	4,40
Allemagne de l'Ouest			1	1	8	10	4,70
Yougoslavie					1	1	5,00
TOTAL	9	4	4	29	45	91	

degrés de satisfaction :

1 = faible
2 = assez faible
3 = neutre
4 = assez élevé
5 = élevé

ANNEXE 8

PUBLICATIONS ET FOIRES COMMERCIALES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

PRINCIPALES FOIRES COMMERCIALES DE MACHINES AGRICOLES

FOIRE	LIEU	DATE	CONTACT
Farm Progress Show			M. Thomas Budd (312) 953-1100
National Mechanic Show	Louisville, KY		M. Harold Workmen (502) 366-9592
Amarillo Farm & Ranch Show	Amarillo, TX	29 nov. -1 er déc. 1989	
Big Iron Farm Show	West Fargo, ND	Septembre	M. Marvin J. Witt (701) 282-2200
California Farm Equipment Show & International Exposition	Tulare, CA	Février	Mme Sharon Saltzman (209) 688-1751
Farm Progress Show		Septembre/ Octobre	M. Kevin Wheeler (317) 345-2980
Husker Harvest Days	Grand Island, NE	Septembre	M. Wayne Venter (402) 489-9331
Montana Agri-Trade Exposition (MATE)	Billings, MT	Février	M. Jerry D. Hanson (406) 245-0404
National Farm Machinery Show & Championship Tractor Pull	Louisville, KY	Février	M. Warren S. Sellers (502) 366-9592
North Dakota Agricultural Expo	Minot, ND	Janvier	M. Dick Gehl (701) 852-5254
Ohio State Farm Science Review	London, OH	Septembre	M. R. Craig Fendrick (614) 422-4278
Penn State's Ag Progress Days	Centre County, PA	Août	M. Joseph D. Harrington (814) 865-2081
Western Canada Farm Progress Show	Regina, Saskatchewan	Juin	M. Michael Kent (306) 527-267

PUBLICATIONS

Agro Marketing, Niles, IL (312) 647-1200

Farm Journal, 230 West Washington Square, Philadelphia, PA 19105
Contact : M. Ray Evans (215) 829-4700

HBJ Farm Publishing, 111 Fifth Avenue, New York, NY 10003
Personne-ressource : (212) 614-3232
Publications :
- California Farmer
- Colorado Rancher and Farmer
- Kansas Farmer
- Michigan Farmer
- Missouri Ruralist
- Nebraska Farmer
- Ohio Farmer
- Oklahoma Farmer Stockman
- Pennsylvania Farmer
- Texas Farmer Stockman

High Plains Journal, High Plains Publisher Inc., Box 760, 1500 E. Wyatt Earp Blvd., Dodge City, KS 67801
Contact : Galen Hubbs, Rédacteur en chef (316) 227-7171

Successful Farming, Meredith Corporation, Locust at 17th, Des Moines, IA 50036
Contact : M. Tom Davis (515) 284-2818

ANNEXE 9

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Responsable de la commercialisation aux États-Unis pour ce secteur
Ministère des Affaires extérieures (UTD)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-5149
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-996-9103

Colombie-Britannique
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 04-51191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon,. Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 074-2742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 07-57624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue SE
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-4575
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 065-24378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal, Québec
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 055-60768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec, Québec
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Île-du-Prince-Édouard
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 014-44129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Édifice L'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton, Nouveau-Brunswick
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 014-2200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex : 019-22525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

Ambassade du Canada à Washington
La Section du développement du commerce et des marchés est située à la chancellerie de Sheridan Circle de l'ambassade du Canada, 2450 Massachusetts Avenue N.W., Washington, D.C. 20008-2881
Téléphone : 202-483-5505
Télécopieur : 202-239-2009
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.), Maryland, Delaware, région est de la Pennsylvanie (y compris Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 054-2676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride, Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Puerto Rico, Îles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 94-0625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-1247
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York -- l'Ouest, le Centre et le Nord.

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, région Quad-City de l'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie occidentale, région ouest de la Pennsylvanie

Dallas
Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Détroit
Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 230715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles
Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie
(10 comtés méridionaux),
comté de Clark au Nevada

Minneapolis
Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 290229 (DOMCAN MPS)
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota,
Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

New York
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK CITY
Téléphone : 212-586-2400
Télécopieur : 212-246-7424
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut,
New Jersey, région sud de l'État
de New York ainsi que : Bermudes

San Francisco
Consulat général du Canada
50 Fremont St., Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les
10 comtés méridionaux), Colorado,
Hawaii, Nevada (sauf le comté de
Clark), Utah, Wyoming

Seattle
Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 032-8762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon,
Washington